Patrimoine canadien Canadian Heritage

Étude sur les garanties d'achèvement et les outils de financement au sein de l'industrie audiovisuelle

Document réalisé par :

Le Groupe Nordicité ltée

le 27 avril 2005

Le ministère du Patrimoine canadien, par le programme des Routes commerciales, a commandé ce rapport. Les opinions exprimées sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement le point de vue du ministère du Patrimoine canadien.

© Sa Majesté la Reine du Chef du Canada, 2005

N° de catalogue : CH4-104/2005F-PDF

ISBN 0-662-70393-6

Canada

À propos du Groupe Nordicité ltée

Le Groupe Nordicité ltée (www.nordicity.com) est une société d'experts-conseils réputée et spécialisée dans l'analyse des politiques, des stratégies globales et dans l'amélioration des processus pour les secteurs de la culture et des communications.

Nous sommes chefs de file dans l'évaluation et l'analyse des politiques, des programmes et de la réglementation pour les organismes gouvernementaux. Nous offrons également des services hors pair et l'analyse de la réglementation aux clients des secteurs privés des communications et des médias, ainsi qu'aux associations.

Nordicité aide les organisations à faire évoluer leurs activités en prenant des décisions stratégiques éclairées, en réalisant des investissements astucieux et en apportant des changements organisationnels efficaces. Nordicité collabore également avec le secteur public afin d'évaluer les impacts économiques et commerciaux des conditions et politiques organisationnelles ou de l'évolution de la réglementation.

Depuis 1979, Nordicité offre des solutions d'affaires et de politiques aux secteurs des médias et des communications au Canada et de par le monde.

Le Groupe Nordicité travaille avec les clients du secteur public au Canada et à l'étranger lorsqu'une analyse des industries culturelles et ces communications est requise. Nos consultants possèdent une compréhension unique des questions relatives aux affaires et aux politiques au sein du secteur de la culture et des communications, tout en offrant une analyse économique rigoureuse des engagements des clients.

Nos bureaux sont situés à Toronto et Ottawa et nous bénéficions de la collaboration d'experts associés dans d'autres villes canadiennes. De plus, nous avons la capacité d'offrir notre expertise internationalement grâce à nos affiliations avec des sociétés d'experts conseils à travers le monde, notamment avec PricewaterhouseCoopers et IBM Business Consulting Services.

Table des matières Page

Sommaire ***7***

1 Introduction ***24***
1.1 Contexte et mandat *24*
1.2 Méthodologie *27*

2 Structure de l'industrie canadienne de la production cinématographique et télévisuelle ***28***
2.1 Secteurs de la production cinématographique et télévisuelle au Canada *28*
2.2 Types de Production *29*
2.3 Rendement financier des maisons de production canadiennes *30*

3 Pratiques et besoins de financement pour la production cinématographique et télévisuelle au Canada ***32***
3.1 Financement de la production télévisuelle canadienne *32*
3.2 Financement de la production cinématographique commerciale canadienne *34*
3.3 Financement de coproductions internationales officielles *36*
3.4 Besoins financiers des producteurs canadiens *38*

4 Garanties d'achèvement et autres assurances, et instruments financiers utilisés par les producteurs canadiens ***40***
4.1 Garanties d'achèvement *40*
4.2 Financement provisoire *42*
4.3 Assurance pour les créances à l'étranger *46*
4.4 Crédit d'anticipation *47*
4.5 Services d'assurance *49*

5 Rôle des organismes d'État dans le financement de la production cinématographique et télévisuelle ..... *Error! Bookmark not defined.*
5.1 Téléfilm Canada *51*
5.2 Exportation et développement Canada *52*
5.3 Banque de développement du Canada *53*
5.4 Corporation commerciale canadienne *56*

6 Identification des possibilités de services et de la taille des marchés ***57***
6.1 Marché des garanties d'achèvement *58*
6.2 Services d'assurance *62*
6.3 Assurance pour les créances à l'étranger *63*
6.4 Crédit d'anticipation *65*
6.5 Aide financière provisoire au démarrage *68*
6.6 Autres mises en valeur du financement *73*

7 Sommaire d'une analyse de rentabilisation pour un autre fournisseur de services financiers ***74***
7.1 Crédit d'anticipation *75*
7.2 Aide financière provisoire au démarrage *80*

8 Conclusions et recommandations ***87***
8.1 Marché des garanties d'achèvement *87*
8.2 Assurance pour les créances à l'étranger *88*
8.3 Nouvelles possibilités de services - Crédit d'anticipation *89*
8.4 Nouvelles possibilités de services - Aide financière provisoire au démarrage *90*
8.5 Autres mises en valeur du financement *92*

Références ***94***

Annexe A - Liste des entrevues ***96***

Annexe B - Guide d'entrevue ***98***

Liste des tableaux Page

Tableau 1 Sources de financement des productions télévisuelles portant visa, 1999-2000 à 2003-2004 32
Tableau 2 Types de financement des productions télévisuelles portant visa, 1999-2000 à 2003-2004 34
Tableau 3 Sources de financement des productions cinématographiques commerciales portant visa, 1999-2000 à 2003-2004 35
Tableau 4 Types de financement des productions cinématographiques commerciales portant visa, 1999-2000 à 2003-2004 36
Tableau 5 Sources de financement des coproductions canadiennes officielles avec des pays partenaires choisis, production télévisuelle, 2000 à 2003 37
Tableau 6 Sources de financement des coproductions canadiennes officielles avec des pays partenaires choisis, production cinématographique, 2000 à 2003 37
Tableau 7 Utilisation et taux des garanties d'achèvement parmi les membres de l'APFTQ 42
Tableau 8 Utilisation et taux de l'assurance responsabilité civile, membres de l'APFTQ 49
Tableau 9 Programmes de financement de Téléfilm Canada pour l'industrie cinématographique et télévisuelle 51
Tableau 10 Secteurs d'activités et produits d'EDC 52
Tableau 11 Banque de développement du Canada, produits de financement 54
Tableau 12 Pertes sur prêts dans le cadre du Fonds de développement des industries culturelles 55
Tableau 13 Produits de la Corporation commerciale canadienne 56
Tableau 14 Marché potentiel des garanties d'achèvement, production nationale, 1996-1997 à 2003-2004 58
Tableau 15 Marché potentiel des garanties d'achèvement, coproduction officielle majoritairement canadienne, 1996-1997 à 2003-2004 59
Tableau 16 Évaluation du coût total sur le marché des garanties d'achèvement au Canada, 1996-1997 à 2003-2004 59
Tableau 17 Sommaire international des cautions de bonne fin de Film Finances 61
Tableau 18 Évaluation de la taille du marché de l'assurance pour les industries cinématographiques et télévisuelles au Canada, 2003-2004 62
Tableau 19 Évaluation de la taille du marché des créances à l'étranger dans l'industrie canadienne de la production cinématographique et télévisuelle, 1996-1997 à 2003-2004 64
Tableau 20 Évaluation des primes d'assurance potentielles d'EDC pour les créances à l'étranger de l'industrie canadienne de la production cinématographique et télévisuelle, 1996-1997 à 2003-2004 65
Tableau 21 Évaluation des marchés potentiels pour le crédit d'anticipation, budgets totaux, 1996-1997 à 2003-2004 67
Tableau 22 Évaluation de la totalité des marchés potentiels pour le crédit d'anticipation, 1996-1997 à 2003-2004 67
Tableau 23 Évaluation du total des frais d'anticipation, 1996-1997 à 2003-2004 68
Tableau 24 Évaluation du marché de financement provisoire, 1996-1997 à 2003-2004 71
Tableau 25 Évaluation du marché d'aide financière provisoire au démarrage, 1996-1997 à 2003-2004 72
Tableau 26 Évaluation de la possibilité des crédits d'anticipation, sommaire des flux de trésorerie disponibles pour les actionnaires 75
Tableau 27 Évaluation de la possibilité des crédits d'anticipation, valeur actualisée nette 76
Tableau 28 Évaluation de la possibilité des crédits d'anticipation, relevé fiscal 78
Tableau 29 Évaluation de la possibilité des crédits d'anticipation, énoncés sur les frais d'exploitation 79
Tableau 30 Évaluation de la possibilité des crédits d'anticipation, données du bilan et du sommaire sur l'injection de capitaux propres 79
Tableau 31 Évaluation de la possibilité de financement de départ, sommaire des flux de trésorerie disponibles pour les actionnaires 80
Tableau 32 Évaluation de la possibilité de financement de départ, valeur actualisée nette 81
Tableau 33 Évaluation de la possibilité de financement de départ, état des résultats 83
Tableau 34 Évaluation de la possibilité de financement de départ, énoncés sur les frais d'exploitation 83

106-03996/

Tableau 35 Évaluation de la possibilité des crédits d'anticipation, données du bilan et du sommaire sur l'injection de capitaux propres 85

Liste des figures Page

Figure 1 Volume de la production cinématographique et télévisuelle, 1994-1995 à 2003-2004 24
Figure 2 Volume de la production cinématographique et télévisuelle - En dollars réels, 1994-1995 à 2003-2004 (en dollars constants de 2003) 25
Figure 3 Volume de la production cinématographique et télévisuelle selon la catégorie, 1994-1995 à 2003-2004 28
Figure 4 Volume de production selon le média, 1996-1997 à 2003-2004 29
Figure 5 Rendement financier des maisons de production cinématographique et vidéo, bénéfice avant marge d'impôts, 1999 à 2003 30
Figure 6 Rouages des garanties d'achèvement 41
Figure 7 Flux monétaires actualisés de la production 42
Figure 8 Rouages du financement provisoire 45
Figure 9 Rouages de l'assurance pour les créances à l'étranger 46
Figure 10 Rouages du crédit d'anticipation 47

Sommaire

1. Introduction

Entre 1994 et 2004, l'industrie canadienne de production cinématographique et télévisuelle a connu une croissance remarquable. Selon les dernières statistiques publiées par l'Association canadienne de production de film et télévision (ACPFT), la dépense totale pour la production cinématographique et télévisuelle au Canada a plus que doublé, passant de 2,32 milliards $ en 1994-1995 à 4,92 milliards $ en 2003/04, une croissance annuelle moyenne de 8,7 %.[1]

L'industrie est confrontée à de nombreux défis qui reflètent une concurrence mondiale accrue pour les dollars que représente la production cinématographique et télévisuelle. Différents facteurs ont contribué à rendre le milieu plus compétitif pour les producteurs et les équipes de production au Canada. Le virage de l'Europe de l'Ouest vers la production intra-européenne, la hausse du dollar canadien, l'introduction d'incitatifs fiscaux pour l'industrie cinématographique et télévisuelle dans certaines juridictions américaines, l'émergence de l'Europe de l'Est comme lieu abordable pour la production, de même que l'évolution, sur le plan international, du public et des diffuseurs qui préfèrent un contenu télévisuel national se sont traduits par des conditions commerciales qui menacent l'industrie canadienne de production cinématographique et télévisuelle.

Plus que jamais, il est important que l'industrie canadienne ait un milieu de financement hautement efficace pour favoriser la production. Il est essentiel que les producteurs canadiens aient accès aux outils de financement les plus rentables possible, au moins du même ordre que ceux offerts aux producteurs d'autres pays, et que ces outils soient offerts sur une base concurrentielle.

Un de ces outils est la garantie d'achèvement (également connue sous le nom de caution de bonne fin). Les banques et autres financiers d'une production cinématographique ou télévisuelle peuvent exiger d'un producteur indépendant qu'il obtienne une garantie d'achèvement. Outre les garanties d'achèvement, les producteurs obtiendront d'ordinaire une assurance erreurs et omissions, une assurance sur la distribution et d'autres formes d'assurance responsabilité civile. Dans certains cas, cette assurance représente un coût important quant au budget d'un projet.

Pour de nombreux producteurs canadiens, certains types de financement tels les crédits d'impôt, le financement du Fonds canadien de télévision (FCT), les garanties minimales des distributeurs et les droits de licence des diffuseurs ne sont pas entièrement disponibles durant le tournage. Le producteur fait néanmoins face à des obligations financières durant le tournage : l'équipe doit être rémunérée aux deux semaines par exemple. Par conséquent, de nombreux producteurs canadiens doivent obtenir du financement provisoire auprès d'institutions financières. Le financement provisoire est devenu un élément important du processus de financement de la production cinématographique et télévisuelle.

Compte tenu des exigences que doivent affronter les producteurs cinématographiques et télévisuels canadiens quant à la garantie d'achèvement, les assurances et le financement, le ministère du Patrimoine canadien (PCH) a chargé Le Groupe Nordicité ltée (« Nordicity Group Ltd. ») du mandat suivant :

> *Déterminer si un modèle de gestion viable existe pour une institution financière de la Couronne ou une entité publique-privée nouvellement formée pour offrir des garanties d'achèvement ou des instruments financiers en vue d'accroître les flux de trésorerie vers l'industrie audiovisuelle canadienne.*

En s'appuyant sur ce mandat, cette étude présente un profil du contexte financier actuel en matière de production cinématographique et télévisuelle canadienne, ainsi qu'un examen du rôle des institutions

[1] ACPFT, *Profil 2005 : Rapport économique sur la production cinématographique et télévisuelle au Canada*, p. 10.

financières de la Couronne, y compris Téléfilm Canada (« Téléfilm »), la Banque de développement du Canada (BDC), Exportation et développement Canada (EDC), et la Corporation commerciale canadienne (CCC).

L'étude identifie également les possibilités de services pour le gouvernement fédéral et les institutions financières de la Couronne. En ce qui concerne la possibilité la plus prometteuse et réalisable, l'étude présente une analyse de rentabilisation de haut niveau pour démontrer la viabilité économique du service.

2. Structure de l'industrie canadienne de la production cinématographique et télévisuelle

On peut séparer l'industrie canadienne de production en quatre segments majeurs : (1) les productions étrangères, (2) les productions portant visa, (3) les productions ne portant pas visa, et (4) les productions internes. En 2003-2004, on a dépensé 4,92 milliards $ dans la production cinématographique et télévisuelle au Canada, ce qui représente le montant des budgets de production des quatre segments de l'industrie canadienne de production. Les productions étrangères étaient le segment le plus important de l'industrie. En 2003-2004, les productions étrangères totalisaient 1,9 milliards $.

Le deuxième segment en importance de l'industrie canadienne était celui des productions portant visa, qui désigne les productions nationales dont le BCPAC a jugé le contenu comme étant canadien et qui sont donc admissibles au crédit d'impôt pour la production cinématographique ou magnétoscopique canadienne (le CIPC). En 2003-2004, les budgets de production dans le secteur du BCPAC totalisaient 1,7 milliards $.

Le segment des productions ne portant pas visa, qui totalisait 258 millions $ en 2003-2004, comprend des productions télévisuelles canadiennes certifiées par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC).

Le secteur des productions internes, d'un peu plus de 1 milliard $ en 2003-2004, représente les dépenses des diffuseurs canadiens dans la production de la programmation de leur station, particulièrement les nouvelles et les sports.

La production au Canada a toujours porté davantage sur la création d'émissions et de séries télévisées, y compris les téléfilms (qu'on appelle souvent les MOW en anglais) et les miniséries télévisées. En 2003-2004, environ 70 % des 4,92 milliards alloués à la production au Canada ont servi aux créations télévisées. L'autre 30 % se composait de longs et courts métrages destinés au lancement dans les cinémas ou aux établissements d'enseignement.

Alors que les dépenses pour les budgets de production au Canada ont connu une hausse importante entre 1994-1995 et 2003-2004, les maisons de production canadiennes n'ont pas connu un meilleur rendement financier; à vrai dire, il s'est détérioré rapidement depuis 1999. Entre 1998 et 2002 (la dernière année de données disponibles) la marge des GAI (gains avant impôt) des maisons de production cinématographique et magnétoscopique canadiennes, qui faisaient des films commerciaux et des émissions télévisées[2], a chuté de 6,0 % à 1,6 % de recettes d'exploitation. À 1,6 %, la rentabilité des producteurs de films et d'émissions de télévision était bien en deçà de la moyenne de 3,9 % en 2002 pour toutes les industries canadiennes.

3. Pratiques et besoins de financement pour la production cinématographique et télévisuelle

[2] Les donnés sur le rendement financier des producteurs de films et d'émissions de télévision ne comprennent que les données pour les producteurs de films commerciaux et les producteurs conventionnels de télévision payante. Elles excluent les données sur les producteurs de productions publicitaires, gouvernementales et éducatives, ainsi que de vidéos industrielles. Elles excluent également les données sur les producteurs non spécialisés.

Le financement pour la production cinématographique et télévisuelle au Canada varie selon qu'il s'agit d'une production télévisuelle ou d'un film commercial. Dans l'ensemble, un examen des données sur le financement de la production indique que le financement pour les productions cinématographiques et télévisuelles canadiennes a considérablement changé de 1999-2000 à 2003-2004.

Dans le secteur de la télévision, la part de financement pour la télévision des diffuseurs canadiens a presque doublé, passant de 18 % en 1999-2000 à 35 % en 2003-2004. Cette hausse est attribuable en grande partie au retrait du financement étranger dans la production télévisée canadienne. Entre 1999-2000 et 2003-2004, la part du financement pour la télévision canadienne provenant de sources étrangères est passée de 28 % à 11 %. Au cours de cette période, les marchés internationaux pour la programmation télévisée étrangère se sont grandement affaiblis, en grande partie parce que les diffuseurs européens se sont tournés vers un contenu national ou intra-européen pour leur programmation télévisée.

Il n'en est pas de même pour le financement des productions de longs métrages, à savoir les films commerciaux. Pour ce type de production, le groupe financier le plus important était les gouvernements fédéral et provinciaux. Tous comptes faits, les gouvernements fédéral et provinciaux ont alloué environ 61 % du financement de ce segment en 2003-2004. Il convient de remarquer que le segment de la production de films commerciaux nationaux représentait environ un dixième de la taille du segment télévisuel national pour la même année.

Les coproductions officielles internationales représentent une autre approche pour financer les productions cinématographiques et télévisuelles. Dans le cadre d'une coproduction internationale officielle, le financement provient de chacun des pays participants; de même, le tournage ou d'autres éléments de la production sont conjoints. La coproduction internationale officielle est un moyen efficace pour les producteurs canadiens d'obtenir de l'expérience sur des productions à plus gros budgets.

Les diffuseurs canadiens et étrangers comptent toujours pour environ 30 % du total du financement des projets dans la production télévisuelle. Les crédits d'impôt jouent un rôle moins important puisqu'ils ne comptent que pour l'argent dépensé au Canada; dans le ou les pays partenaires, l'appui du gouvernement peut prendre une autre forme. D'autres sources privées (par ex., les fonds privés d'aide aux productions) et le financement des distributeurs semblent jouer un rôle plus important dans les structures financières.

Dans la production de longs métrages, des sources privées autres que les diffuseurs et distributeurs jouent un plus grand rôle dans le financement des projets, lorsqu'on la compare à la production nationale canadienne. En 2003, 49 % du financement de projets pour les longs métrages de coproduction officielle canadienne provenait de sources privées autres que les diffuseurs et distributeurs. De plus, environ deux de ces autres fonds privés ont été alloués à la production par le producteur étranger.

4. Garanties d'achèvement, autres assurances et instruments financiers utilisés par les producteurs canadiens

Garanties d'achèvement

Une garantie d'achèvement assure essentiellement aux financiers d'une production cinématographique ou télévisuelle que le projet sera terminé et livré dans les temps prévus. Une garantie d'achèvement procure également aux investisseurs du projet une assurance qu'il n'en coûtera pas plus que prévu pour achever la production; et que si la production ne pouvait être achevée, leur investissement serait remboursé.

En règle générale, un producteur obtiendra une garantie d'achèvement à la demande des investisseurs du projet. Les garanties d'achèvement sont monnaie courante pour les films indépendants qui n'ont pas accès aux mêmes ressources financières que les plus importants studios d'Hollywood, dans l'éventualité d'un pépin.

La caution de bonne fin joue un rôle de premier plan dans l'atténuation des risques qui pourraient empêcher l'achèvement d'une production à temps et conformément au budget. De plus, lorsqu'une production commence à éprouver des difficultés, on aura recours à la caution de bonne fin pour bien compléter le projet plutôt que pour traiter une réclamation.

Avant de cautionner un projet, il y aura, dans le cadre de la caution de bonne fin, un examen approfondi du scénario, du budget, du calendrier de production et du plan de financement. Durant le tournage, la caution de bonne fin permettra de surveiller les progrès de la production et ce, souvent grâce à la soumission régulière de rapports d'étape et des coûts. Après le tournage, la caution de bonne fin permettra de surveiller le processus de postproduction. Dès que le film est livré au distributeur, l'obligation d'assurance-caution de bonne fin cesse.

Au Canada, il n'y a actuellement qu'une seule société canadienne qui offre les garanties d'achèvement aux producteurs canadiens, à savoir Film Finances Canada (1998) ltée. Certaines sociétés américaines de garanties d'achèvement, telles que International Film Guarantors (IFG) et CineFinance, toutes deux situées à Los Angeles, vont parfois signer des garanties d'achèvement pour des productions canadiennes. Toutefois, ces deux fournisseurs américains sont plutôt susceptibles de rester en périphérie du marché canadien.

Par le passé, le taux des cautions de bonne fin pouvait atteindre jusqu'à 6 % du budget d'un projet (ce taux de 6 % comprenait une part remboursée au producteur à l'achèvement du projet). À la fin des années 1990, en raison des nombreux concurrents sur le marché canadien, les taux ont diminué jusqu'à 0,8 %. Cette concurrence dans les prix et la baisse du nombre de réassureurs au Canada ont entraîné un chambardement du marché. En janvier 2003, Film Finances Canada a acquis le Garant d'achèvement et depuis un peu plus de deux ans, le Canada connaît pratiquement un monopole national en matière de garanties d'achèvement. De nos jours, les taux tournent autour de 2 %.

Financement provisoire

Au Canada, la plupart du financement initial pour un film ou une émission télévisée n'est pas disponible pour le producteur avant l'achèvement du projet. Les obligations financières du producteur, y compris les salaires et autres coûts, sont dues pendant le tournage. À ce titre, le producteur doit obtenir du financement provisoire, qu'on appelle parfois le financement du flux de trésorerie, afin de respecter ses obligations en attendant les futurs paiements.

Avant de commencer le projet, un producteur prévendra son film ou émission télévisée à des diffuseurs et distributeurs au Canada et à l'étranger. Ces accords de prévente stipulent souvent des paiements progressifs selon des étapes clés, y compris la livraison du film ou de l'émission télévisée achevée. Les crédits d'impôt du gouvernement constituent une autre forme de financement et sont les derniers à être obtenus. Les producteurs déposent leur budget et les détails financiers aux organismes gouvernementaux fédéraux et provinciaux, qui donnent ensuite une décision anticipée sur la valeur des crédits d'impôt non remboursables qu'ils obtiendront. Le producteur ne reçoit pas les remboursements d'impôt avant l'évaluation fédérale et provinciale des déclarations de revenus des sociétés. À ce titre, la plupart des producteurs doivent obtenir un financement provisoire en attendant les crédits d'impôt prévus, qu'ils recevront bien après l'achèvement de la production.

Les banques canadiennes fourniront généralement un financement provisoire sous réserve d'une évaluation globale du projet en supposant qu'il y ait un budget entièrement financé par des préventes solvables et d'autres programmes de financement tels les crédits d'impôt, un investissement de Téléfilm, le Fonds canadien de télévision, etc.

Outre le FCT et Téléfilm, les banques canadiennes limitent généralement leur financement provisoire aux préventes aux diffuseurs et distributeurs canadiens, ainsi qu'aux acheteurs étrangers d'actions de premier ordre (par exemple Disney, BBC, NBC). Les producteurs canadiens qui cherchent à obtenir un financement provisoire des préventes à des diffuseurs et distributeurs étrangers moins connus

nécessitent l'assurance-comptes clients d'EDC; sinon, le producteur peut approcher le Comerica Entertainment Group, situé aux États-Unis, pour le financement provisoire de créances à l'étranger. Dès que les comptes clients solvables ont été identifiés, les banques prêteront souvent uniquement jusqu'à 85 % de la valeur du compte client.

Pour obtenir un financement provisoire, les producteurs canadiens doivent payer des frais juridiques de l'ordre de 14 000 $ à 20 000 $, en plus de la commission sur prêts et des frais d'intérêts payés à la banque. Les taux d'intérêt pour le financement provisoire commencent à 100 points de base au-dessus du taux préférentiel.

Assurance pour les créances à l'étranger

L'assurance pour les créances à l'étranger est un outil dont se servent les entreprises pour accroître leur accès à du crédit en s'appuyant sur les engagements pris par des distributeurs et diffuseurs étrangers de payer les droits de la production lorsqu'elle est terminée. Au Canada, EDC fournit aux exportateurs qui font des ventes à l'extérieur du Canada l'assurance pour les créances à l'étranger. D'autres pays possèdent des organisations semblables qui offrent ce service financier. EDC assure jusqu'à 90 % de la valeur des créances à l'étranger de l'exportateur canadien. Fort d'une telle aide de la part d'EDC, un exportateur canadien peut communiquer avec son institution financière pour obtenir davantage de crédit, monétisant ainsi ses créances.

EDC accepte le risque de non-paiement de la part de l'acheteur étranger. Si ce dernier ne paie pas, en raison d'un manquement ou d'une insolvabilité, l'exportateur canadien peut présenter une demande d'indemnité. EDC dirigera ensuite la valeur de l'assurance (jusqu'à 90 % de la valeur des créances) vers l'institution financière de l'exportateur. Les producteurs canadiens de films et d'émissions de télévision utilisent l'assurance pour les créances à l'étranger depuis quelques années, en fait, depuis qu'EDC a commencé à accepter des clients de l'industrie du film et de la télévision en 1999.

Crédit d'anticipation

Le crédit d'anticipation est le terme utilisé pour décrire le financement obtenu par les producteurs pour combler la différence entre le budget d'un projet et la valeur totale des préventes et autres sources de financement. Il se peut que le financement total et la valeur des préventes soulevés par le producteur ne répondent plus au budget du projet. En réalité, cet écart est attribué aux droits de présentation ou de distribution qui doivent être vendus.

Le crédit d'anticipation est un type de financement provisoire sans les garanties d'un financement initial déjà négocié. Au lieu de cela, pour obtenir un crédit d'anticipation, le producteur demandera à un agent de vente d'établir un plan de vente du projet dans des endroits où il n'a pas été vendu. L'institution financière accorde ensuite un prêt en tenant compte de ce plan, à savoir les prévisions de vente et les capacités de l'agent de vente.

Une seule société offre actuellement le crédit d'anticipation au Canada, il s'agit de La financière des entreprises culturelles du Québec (FIDEC), une société en commandite située à Montréal dont les capitaux propres s'élèvent à 45 millions $. En échange d'un frais d'anticipation équivalant à environ 8 % de l'écart, la FIDEC accorde essentiellement une garantie de prêt au producteur qui lui permet ensuite d'obtenir du crédit auprès d'une institution financière. Si l'on en croit la FIDEC, ce crédit est accordé au taux préférentiel. Jusqu'à présent, la plupart des producteurs canadiens à l'extérieur du Québec devait obtenir un crédit d'anticipation auprès d'institutions financières étrangères.

Services d'assurance

En plus des garanties d'achèvement et de l'assurance pour les créances à l'étranger, les producteurs de films et d'émissions de télévision obtiendront souvent une assurance pour couvrir la responsabilité civile et la perte de biens. Il existe quatre principaux types d'assurance qu'utilisent les producteurs de films et d'émissions de télévision, que voici :

1. **Assurance liée au divertissement :** Cela comprend une couverture pour la préproduction, la distribution, les éléments essentiels, le rejet, le matériel défectueux, les caméras, le traitement, le matériel divers, les accessoires, le plateau et les costumes, les dépenses supplémentaires, le dommage matériel, le contenu des bureaux et le dommage physique aux automobiles n'appartenant pas à l'assuré ou louées.
2. **Responsabilité civile générale et complémentaire :** Ce type d'assurance ressemble à l'assurance responsabilité civile standard qu'utilisent les entreprises et elle comprend la couverture des cascades et des effets spéciaux.
3. **Erreurs et omissions :** Ce type d'assurance protège les producteurs de films et d'émissions de télévision ainsi que les diffuseurs contre des poursuites pour violation des droits civils, pour diffamation ou calomnie procédant du film ou de l'émission télévisée.
4. **Assurance automobile :** Dans certaines provinces, les producteurs de films et d'émissions de télévision obtiendront une assurance automobile pour les véhicules loués utilisés dans le cadre de la production.

Au Canada, il n'y a que quelques courtiers d'assurance et grossistes qui offrent ce type de services, notamment B.F Lorenzetti & Associates inc., Jones Brown Inc., Aon/Ruben-Winkler Entertainment Insurance Brokers, Multimedia Risk Consultants and Insurance Brokers et Global Expert Risk Management Inc. Les taux pour l'assurance responsabilité civile pour les films et les émissions télévisées peuvent varier de façon importante selon le type de production et les antécédents du producteur.

5. Rôle des organismes d'État dans le financement de la production cinématographique et télévisuelle

Téléfilm Canada

Téléfilm est une société d'État qui a vu le jour en 1967 suite à l'adoption de la *Loi sur la Société de développement de l'industrie cinématographique canadienne*. Les mesures habilitantes de Téléfilm lui donne comme mandat de « favoriser et encourager le développement d'une industrie du long métrage. » Téléfilm accorde des prêts et des participations au capital à chacune des industries audiovisuelles. Il appuie les créateurs dans les phases de développement, de production et de postproduction. Téléfilm administre également plusieurs programmes d'aide destinés à l'industrie culturelle financés par le ministère du Patrimoine canadien. À l'occasion, Téléfilm a également participé à du financement de second rang, y compris des prêts et financement provisoire et des garanties de prêts. Au cours des années 1990, Téléfilm a mené à bien un programme qui offrait des garanties de prêts aux maisons de production cinématographique et télévisuelle. Le fonds a par contre été liquidé parce qu'il était principalement utilisé par de petites boîtes présentant de plus grands risques.

Exportation et développement Canada

EDC est une société d'État. Elle a été mise sur pied en 1945 suite à l'adoption de la *Loi sur l'expansion des exportations*. Le texte de loi donne à EDC le mandat de « soutenir et développer, directement ou indirectement, le commerce extérieur du Canada ainsi que la capacité du pays d'y participer et de profiter des débouchés offerts sur le marché international. » De nos jours, EDC réalise son mandat en offrant différents produits d'assurance, de financement et de cautionnement aux exportateurs canadiens.

Depuis la fin de 1999, EDC offre une assurance-comptes clients aux producteurs canadiens de films et d'émissions de télévision. Dans le cadre de ce service, EDC assurera jusqu'à 90 % de la valeur comptable des créances réalisées par les préventes des producteurs canadiens aux diffuseurs et distributeurs étrangers. Grâce à l'assurance-comptes clients d'EDC, le producteur canadien peut obtenir davantage de crédit auprès de son institution financière. Cette dernière haussera la marge de crédit du producteur de 90 % de la valeur comptable des créances.

En 2004, EDC a conclu environ 25 à 30 ententes pour lesquelles il a assuré à peu près 25 millions $ en créances à l'étranger pour les producteurs canadiens. Son volume d'affaires était plus élevé les années

précédentes. Lors de l'année qui a connu la plus grande activité, deux assureurs d'EDC ont conclu 50 ententes évaluées de 50 à 60 millions $ en créances à l'étranger.

Depuis les cinq années qu'EDC souscrit les préventes à l'étranger, il s'est fait très discret au sein du milieu canadien de production cinématographique et télévisuelle. Il n'a pas activement mis en marché ce nouveau service; il s'est plutôt fié aux références ou à l'approche directe de l'exportateur.

D'un point de vue commercial, la participation d'EDC dans les créances des films et émissions télévisées ne s'est pas avérée rentable jusqu'à présent. Les pertes encourues par EDC ont de loin surpassé les recettes réalisées dans le cadre de ces transactions. À vrai dire, selon EDC, l'ampleur des pertes a été telle que les activités de souscription pour les films et émissions télévisées ne pourront pas, selon toutes probabilités, recouvrer entièrement les pertes qu'elles ont subies. Par conséquent, EDC revoit actuellement ses activités de souscription pour les films et les émissions télévisées.

Banque de développement du Canada

La BDC est une société d'État formée en 1944 sous le nom Banque d'expansion industrielle. En 1995, le Parlement a adopté la *Loi sur la Banque de développement du Canada*, donnant à la BDC un « mandat d'intérêt public élargi et dynamique » en vertu duquel elle doit porter « une attention particulière aux entreprises d'exportation et à celles du secteur de la technologie. » En avril 2002, le mandat de la BDC a été renouvelé pour dix ans.

La BDC accorde des prêts, du capital de risque et du financement de second rang, de même que des services de consultation financière aux entrepreneurs canadiens. La BDC porte une attention particulière aux besoins des petites et moyennes entreprises (PME), à savoir des entreprises qui comptent moins de 500 employés.

La BDC offre des produits de financement aux entreprises canadiennes de l'industrie audiovisuelle, dans la mesure où ces entreprises respectent l'admissibilité commerciale et les critères relatifs au crédit. La BDC s'est axée particulièrement sur les industries culturelles par le biais du Fonds de développement des industries culturelles (FDIC).

PCH a mis sur pied le FDIC en 1991, en vue d'offrir des prêts aux entreprises canadiennes des industries du film et de la vidéo, des nouveaux medias, de la publication des livres et des périodiques, ainsi que de l'enregistrement. En 1999, PCH a conclu un protocole d'entente (PE) avec la BDC, qui établissait le transfert du FDIC à la BDC. Comme partie intégrante de cette entente, PCH a transféré 28 millions $ en capitaux propres à la BDC. Cette dernière a accepté d'utiliser ces capitaux pour accorder des prêts en conformité avec ses politiques commerciales aux industries culturelles. Elle a également convenu d'allouer 30 % du FDIC aux films francophones et de rendre compte annuellement à PCH. Dans le cadre du FDIC, la BDC a fourni du financement conjointement avec des prêts conventionnels de la part de prêteurs externes. Les prêts du FDIC variaient de 20 000 $ à 250 000 $ pour le fonds de roulement, les projets d'expansion et différentes initiatives visant la croissance et la viabilité à long terme de l'industrie de la production et d'autres producteurs culturels.

Le PE concernant le FDIC était de cinq ans. Selon la BDC, le PE n'a pas été renouvelé et le FDIC a été liquidé à la fin de 2004. Du point de vue de la BDC, le rendement des prêts du FDIC était faible. Alors que le taux de perte sur prêts de la BDC pour tous ses clients était de 3,3 %[3], la perte sur prêts du FDIC s'élevait à 10,9 %. En ce qui concerne les prêts du FDIC pour les maisons de production cinématographique et vidéo, la perte sur prêts était de 13,0 %.

Pour la durée du mandat du FDIC, la BDC a également octroyé du financement aux entreprises culturelles par le truchement de ses propres produits financiers à des taux d'intérêt commerciaux standard. Elle continue d'offrir des services financiers aux industries culturelles par le biais de ses

[3] Entrevue avec Charles Bernier et Sylvie Ratté de la BDC.

bureaux dans l'ensemble du pays. Cependant, il n'y a plus d'expertise particulière au sein de la BDC en ce qui touche l'industrie de production cinématographique et télévisuelle ou tout autre secteur culturel.

Corporation commerciale canadienne

La Corporation commerciale canadienne est une société d'État formée en 1946. Son mandat est défini en vertu de sa loi habilitante, la *Loi sur la Corporation commerciale canadienne*. En vertu de cette législation, l'objectif de la CCC consiste à « développer le commerce entre le Canada et d'autres pays et à aider des personnes au Canada à trouver des débouchés pour les marchandises et produits qui peuvent être exportés du Canada. » Bien que la législation de la CCC ne mentionne pas spécifiquement les services ou les exportations incorporels, ils sont à n'en pas douter du ressort de la CCC.

La CCC offre aux entreprises canadiennes plusieurs outils et services financiers pour faciliter les ventes à l'exportation aux gouvernements étrangers et aux acheteurs du secteur privé. La CCC offre aussi aux exportateurs canadiens une gamme de services de consultation pour l'approvisionnement et les contrats. Deux produits qui pourraient s'avérer pertinents aux industries de la production cinématographique et télévisuelle et de services de production sont : (1) la Solution d'entrepreneur principal international, et (2) le Programme de paiements progressifs. La Solution de maître d'œuvre international est un contrat parallèle qui donne aux acheteurs une garantie sur l'exécution du contrat par le fournisseur canadien. Le Programme de paiements progressifs donne aux exportateurs canadiens accès aux prêts de fonds de roulement avant expédition auprès de leur institution financière.

Selon la CCC, elle n'a pas eu de producteur canadien de films ou d'émissions télévisées comme client. La plupart des services offerts par la CCC sont personnalisés pour les exportateurs de produits et services de défense. Qui plus est, son plan d'entreprise indique qu'elle met l'accent sur les industries de l'aérospatiale et de la défense; de l'information, des communications et des technologies; de l'environnement et de la restauration nucléaire, biologique et chimique (NBC); de même que de la réingénierie et des projets de construction. Toutefois, la CCC semble ouverte à élargir ses activités dans des industries du savoir comme les services de production cinématographique et télévisuelle (par ex., les effets spéciaux ou les nouveaux médias).

6. Identification des possibilités de services et de la taille des marchés

Marché des garanties d'achèvement

À l'aide de données du BCPAC et de renseignements obtenus de sources directe et indirecte, on a pu établir une évaluation du marché potentiel pour les garanties d'achèvement au Canada, à savoir, la valeur totale des budgets de productions susceptibles d'avoir une garantie d'achèvement. Le marché potentiel pour les garanties d'achèvement au Canada a été évalué à 324,6 millions $ en ce qui touche les budgets en 2003-2004. Afin de convertir l'évaluation des budgets totaux en une évaluation des frais relatifs aux garanties d'achèvement, on a appliqué un taux de 2 % des budgets. Bien que les producteurs mentionnent souvent des taux supérieurs, ces taux indiqués se calculent nets des dépenses imprévues d'un projet et de certains éléments du budget. Sur une base budgétaire totale, le taux en vigueur se rapproche davantage de 2 %. Avec des primes qui se situent autour de 2 %, on a évalué les frais bruts des garanties d'achèvement à environ 6,5 millions $ en 2003-2004. La moitié des frais bruts environ sont versés au réassureur. À ce titre, les frais nets obtenus des garanties d'achèvement au Canada en 2003-2004 étaient évalués à environ 3,25 millions $.

Les évaluations du marché potentiel pour les garanties d'achèvement et les frais montrent que le marché a connu une baisse considérable au cours des dernières années. L'ensemble du marché potentiel a décru de près de moitié, passant d'une évaluation de 584 millions $ en 1999-2000 à 325 millions $ en 2003-2004. Les frais totaux ont diminué en conséquence.

En ce qui concerne les taux, la plupart des gens de l'industrie pensent que les taux de garantie d'achèvement ont connu une hausse lorsqu'il n'y a plus eu de concurrence. Un bref examen du marché international confirme que les taux en vigueur au Canada font partie des plus bas et que les modalités

sont plus raisonnables. Film Finances Canada souligne également que les taux sont restés les mêmes pendant l'année suivant l'acquisition de son principal concurrent mais qu'ils se sont inévitablement accrus pour s'adapter à la tendance actuelle qui voit de plus en plus de projets à « risques moins élevés » produits sans caution de bonne fin.

Une nouvelle participation avec un réassureur canadien peut offrir un différent degré de service et agir comme autre fournisseur de services dans ce secteur. Cependant, il s'agit d'un marché restreint et en déclin avec un fournisseur reconnu qui possède des relations internationales. Il n'est pas évident que les producteurs se verraient offrir des modalités très différentes, bien que l'éventualité d'une autre solution soit toujours bienvenue.

S'il y avait un nouveau participant, il faudrait qu'il forme un partenariat avec un réassureur. Si ce partenaire provenait du marché canadien, il pourrait éventuellement offrir des taux « fabriqués au Canada ». Le marché semble néanmoins se diriger vers les cautions de bonne fin pour les coproductions internationales au même titre que les longs métrages de grande envergure, et s'éloigner des projets nationaux d'émissions télévisées. Film Finances Canada serait prêt à explorer les possibilités d'établir des liens avec un différent réassureur pour le marché des émissions télévisées, qui connaît un déclin de toute façon, mais il serait impossible de réassurer avec une autre compagnie que la Lloyd's of London pour les longs métrages et les coproductions internationales.

On ne sait pas encore très bien qui pourrait favoriser l'arrivée d'un nouveau participant dans le secteur des garanties d'achèvement. Une jeune entreprise pourrait être financée en partie par la BDC, mais cette organisation n'a pas le mandat (ou l'expertise) de trouver un entrepreneur ou une entreprise existante qui pourrait être en concurrence avec Film Finances Canada. Du point de vue des politiques publiques, il n'est pas certain que les avantages seraient importants. Pouvoir traiter avec une organisation apte en matière de garanties d'achèvement située au Canada est préférable que de traiter avec du personnel d'avant-poste d'assureurs à Los Angeles. Susciter l'intérêt d'un réassureur pour les projets nationaux, qui collaborerait éventuellement avec Film Finances Canada, pourrait être une initiative méritant d'être approfondie.

Services d'assurance

L'industrie de la production au Québec est de plus en plus préoccupée par la hausse des frais d'assurance, particulièrement en ce qui touche les assurances erreurs et omissions et dans une moindre mesure, l'assurance responsabilité civile générale et l'assurance liée au divertissement. Ce n'est pas tant que les producteurs cherchent des solutions de remplacement qu'un retour au temps où les primes d'assurance erreurs et omissions étaient assez nominales. Cependant, il n'est pas certain qu'un nouveau fournisseur de services d'assurance améliorerait de façon considérable les conditions pour les producteurs.

À l'aide des données sur les budgets obtenues auprès du BCPAC et des taux moyens d'assurance rapportés par le relevé de 2004 des membres de L'Association des producteurs de films et de télévision du Québec (APFTQ), on a pu établir une évaluation de la taille du marché des services d'assurance pour l'industrie cinématographique et télévisuelle au Canada en 2003-2004. Dans l'ensemble, les producteurs canadiens ont payé 20 millions $ en primes d'assurance pour assurer des activités de production de 1,6 milliard $ en 2003-2004.

Assurance pour les créances à l'étranger

Selon les indications précédentes, EDC offre une assurance-comptes clients aux producteurs qui ont des accords de prévente avec des diffuseurs étrangers ou des engagements de garantie minimum de la part de distributeurs étrangers. Le premier recours des producteurs est que le prêteur de leur financement provisoire (une banque) finance ces engagements aussi.

EDC offre déjà des services importants à l'industrie de la production. Cependant, EDC a subi des pertes ces dernières années et il fait la réévaluation de son engagement dans ce domaine. Les observateurs de

l'industrie soulignent que certaines des pratiques commerciales d'EDC rendent l'organisme plus vulnérable, par ex. : conclure un contrat avec le producteur plutôt qu'avec le distributeur ou le diffuseur étranger, ce qui complique le recouvrement des comptes; ne pas être signataire entre les parties (ce qui généralement engage le producteur, le banquier et l'organisme public); la fiabilité concernant la diligence raisonnable et le conseiller juridique du banquier, du diffuseur, de l'agent de liaison, etc.; et ne pas investir pour devenir partie prenante de l'industrie (par ex., devenir membre de la Independent Film & Television Alliance).

La possibilité de services est par conséquent de chercher à obtenir un engagement de la part d'EDC à poursuivre ses activités dans ce domaine et à élargir ses activités de commercialisation pour susciter davantage d'intérêt parmi les producteurs pour qu'ils prennent EDC en compte. Un volume plus élevé pourrait justifier des investissements plus importants de la part d'EDC dans la commercialisation et des mesures pour diminuer ses risques. Le danger pour l'industrie serait qu'EDC aille dans l'autre direction et se retire des activités d'assurance pour les créances à l'étranger. La perte de l'assurance d'EDC se traduirait par la disparition d'une part considérable du financement des projets offert dans le cadre de l'organisation, de l'ordre de quelques 25 millions $ par année.

Les évaluations indiquent que l'industrie canadienne de production cinématographique et télévisuelle a produit des créances à l'étranger d'environ 227 millions $ en 2003-2004. Ce montant exclut une évaluation des diffuseurs américains d'actions de premier ordre. Avec un taux de coassurance de 90/10, on a évalué à 204,3 millions $ (90 % des 227 millions $) les créances à l'étranger de l'industrie canadienne de production cinématographique et télévisuelle en 2003-2004 à partir desquelles il est possible d'obtenir un financement provisoire.

Avec une durée moyenne de six mois et une prime d'assurance de 2 % (calculée sur une année), les recettes d'EDC pour l'industrie de production cinématographique et télévisuelle en 2003-2004 auraient pu atteindre 2 millions $ en 2003-2004 si l'organisation avait tiré le plein potentiel des créances à l'étranger de cette industrie.

Crédit d'anticipation

La principale « faille » dans l'obtention du financement pour une production est le manque de crédit d'anticipation. Par le passé, les avances des distributeurs sur leurs garanties minimales pour les principaux territoires représentaient une part importante de l'enveloppe financière de la production. Toutefois, les garanties de distribution et les engagements de prévente pour acquérir le produit lorsqu'il sera terminé sont plus difficiles à obtenir. Par conséquent, les projets débutent souvent avec des « écarts » importants dans les territoires prévendus, ce qui signifie que les produits des ventes futures pour ces régions doivent être financés différemment. Le manque de financement de prévente pour les projets télévisés de grande envergure et les longs métrages représentent un véritable handicap pour le producteur qui souvent fait des pieds et des mains pour réunir tous les éléments d'une production et réaliser les engagements pour le financement.

Différents producteurs et différentes institutions financières au Canada ont participé au secteur du crédit d'anticipation au cours des dernières années lorsqu'il y avait une forte demande pour les produits canadiens. La plupart des organisations ont cependant quitté ce marché suite à des pertes encourues et des produits qui n'ont pas donné les résultats escomptés. De toute évidence, il est très risqué de se fier à des ventes sur des territoires qui ne sont pas encore vendus. Pour une introduction commerciale, l'initiative devrait se réaliser selon des principes commerciaux loyaux et les taux demandés devraient refléter les risques encourus, soit par le biais de prêts à quelques points au-dessus de la prime, ou par la forte actualisation des recettes éventuellement réalisées.

Depuis 1999, la FIDEC fait affaires au Québec en offrant des crédits d'anticipation aux producteurs québécois de productions de langue anglaise. Au cours des cinq dernières années, la FIDEC s'est forgé une grande expérience en collaborant avec des agents de vente de par le monde. Elle croit que de nombreux agents de vente lui prêtent davantage de respect et des prévisions de ventes plus étoffées. La FIDEC se concentre sur les productions canadiennes qu'elle estime présenter de moindres risques; ce

qui signifie souvent des longs métrages dont les budgets dépassent 20 millions $ et des téléfilms dont les budgets totalisent 1,5 million $ ou plus.

En 2003-2004, le marché canadien présentait un potentiel total de 49,6 millions $ en crédits d'anticipation. Afin de convertir la taille du marché des crédits d'anticipation en recettes pour les financiers de ces crédits, un taux annuel d'anticipation de 350 points de base au-dessus du taux préférentiel a été mis en place avec un prêt de crédits d'anticipation de 24 mois. Encore une fois, ces prises en charge font ressortir les conditions du marché canadien ces dernières années. En s'appuyant sur ces reprises, on estime que le crédit d'anticipation des productions canadiennes ont généré des frais d'anticipation totalisant 7,9 millions $ en 2003-2004. Bien entendu, la plupart de ces recettes seraient allées à des financiers étrangers du crédit d'anticipation puisque la FIDEC n'a réalisé qu'environ 15 millions $ par année en volume de crédits d'anticipation ces dernières années.

Le volume d'affaires de la FIDEC étant de l'ordre de 15 millions $ et le marché global étant évalué à près de 50 millions $, il semble y avoir une authentique possibilité pour un autre fournisseur de services national sur le marché au Canada, particulièrement hors Québec. Il faut remarquer que la FIDEC elle-même reconnaît ce marché non exploité et qu'elle planifie élargir ses activités à l'extérieur du Québec dans un avenir proche.

Aide financière provisoire au démarrage

Le contexte financier actuel est très difficile pour les producteurs. L'achèvement de toute la diligence raisonnable imposée par les institutions financières, les distributeurs et les diffuseurs étrangers, les cautions de bonne fin ainsi que les organismes gouvernementaux peuvent les pousser dans leurs derniers retranchements en ce qui touche leurs finances et le calendrier de production.

Sur le marché des émissions télévisées, les producteurs et les diffuseurs signent des contrats abrégés (ou une lettre d'engagement) qui déclenchent une demande auprès des organismes gouvernementaux et qui établissent les modalités de base. Le contrat détaillé est ensuite négocié et des détails y sont ajoutés (tels les engagements pour la promotion et la commandite, quelles chaînes spécialisées sont autorisées à poursuivre la programmation). De nombreuses parties doivent approuver ces contrats, ce qui signifie que le processus peut prendre disons trois mois. Dans certains cas, les banques (et à l'occasion les diffuseurs) allouent un certain financement provisoire pour permettre au producteur de faire face aux dépenses de préproduction. Dès la signature, les banques débloquent les fonds tandis que les diffuseurs et les organismes gouvernementaux versent les paiements progressifs pour chaque étape du processus de production et de postproduction (qui servent à rembourser le financement provisoire).

C'est « l'entre-deux » qui rend les producteurs le plus vulnérable, à savoir la période entre les contrats abrégés et détaillés; et ils peuvent subir des pressions pour accepter des concessions de différentes parties (par ex. engager des garanties personnelles auprès de la banque ou céder plus de droits aux diffuseurs). Il existe donc un potentiel sur le marché pour du « financement provisoire au démarrage », ou une certaine forme d'assurance qui permettrait aux banques de débloquer des fonds plus rapidement.

Les producteurs canadiens avaient besoin d'environ 272,1 millions $ de financement provisoire au démarrage en 2003-2004. Avec une durée moyenne de trois mois pour les prêts, cela suggère que les frais d'intérêts du marché du financement provisoire au démarrage au Canada auraient pu totaliser 4,4 millions $ en 2003-2004.

Autres mises en valeur du financement

Une suggestion mentionnée durant les entrevues est d'établir un service du type de la CCC pour les fournisseurs de services audiovisuels qui commercialisent aux États-Unis et auprès d'autres clients internationaux. La proposition consiste par exemple à ce que la CCC garantisse la prestation de services particuliers, semblable aux garanties d'achèvement pour la production. Si la CCC garantissait la prestation, cet appui renforcerait la crédibilité des fournisseurs de services canadiens. Ce type de service est comme un contrat dos-à-dos, au moyen duquel la CCC conclut une entente avec l'acheteur étranger

comme quoi le service sera fourni selon les spécifications du contrat, et elle passe un contrat avec le fournisseur canadien pour se conformer à ces spécifications.[4]

Dès qu'il aura établi des relations avec un client particulier ou sur un marché précis, le producteur n'aura pas besoin d'un tel service. Un producteur offre également la conception de projet de certaines installations et infrastructures ainsi que des services de gestion. Il n'aurait pas besoin d'un tel service pour sa clientèle établie mais il l'utilisera peut-être pour de nouveaux territoires. Un autre producteur qui fait également des effets spéciaux pour d'autres projets croit que ce mécanisme pourrait représenter un avantage majeur en vue de renforcer la crédibilité de l'entreprise.

Une autre suggestion consiste à accélérer la remise des crédits d'impôt. Un projet de production peut être terminé depuis 18 mois avant que la certification finale des comptes de la production se traduise par le paiement des sommes de crédits d'impôt. En prêtant une partie des crédits d'impôt dus et en accélérant le paiement de tout solde, les gouvernements fédéral et provinciaux peuvent réduire les frais de financement provisoire encourus par les producteurs.

On a déjà réalisé des progrès dans ce domaine. À partir de 2001, le ministère des Finances de l'Ontario, qui administre les crédits d'impôt du gouvernement de l'Ontario pour l'industrie cinématographique et télévisuelle, a commencé à accélérer le paiement des sommes de crédits d'impôt aux producteurs. Dans le cadre du nouveau système, le ministère des Finances débloque à l'intention des producteurs jusqu'à 85 % des crédits d'impôts dus six semaines après la déclaration de revenus de la société. Les producteurs ont toujours besoin de la certification de la SDIMO, qu'ils peuvent obtenir dès le début des principaux travaux d'enregistrement. Les producteurs ont également rapporté que le gouvernement du Québec a diminué le processus et le temps d'attente pour le paiement des crédits d'impôt, et le gouvernement fédéral aussi jusqu'à un certain point. Malgré ces progrès apparents, le financement des crédits d'impôt demeure très commun et représente généralement le plus long laps de temps qui s'écoule avant d'obtenir paiement. Par conséquent, toute amélioration à ce sujet de la part des autorités compétentes serait bienvenue.

7. Sommaire d'une analyse de rentabilisation pour un autre fournisseur de services financiers

Des modèles financiers ont été préparés pour les deux possibilités de services identifiées comme étant les plus réalisables, le crédit d'anticipation et le financement provisoire au démarrage. Ces modèles financiers, d'une durée de cinq ans, ont servi à évaluer l'analyse de rentabilisation d'un certain type d'entité (publique, privée ou publique et privée) qui offrirait le service.

Chaque possibilité de services a été évaluée selon un taux de rendement ajusté en fonction des risques aux détenteurs d'actions. C'est-à-dire, est-ce que les investisseurs dans le projet obtiennent un taux de rendement qui compense les risques de leur investissement? Il peut s'agir d'un investisseur privé, d'un gouvernement ou d'une société d'État.

La possibilité de crédit d'anticipation a réalisé un taux de rendement aux investisseurs de 8,42 %. La possibilité de financement provisoire au démarrage a réalisé un taux de rendement aux investisseurs de 7,18 %.

Les deux résultats n'atteignent pas les rendements du capital-actions observés historiquement sur le marché boursier. Entre 1926 et 2001, l'indice Standard&Poor's 500 a affiché un rendement annualisé de 10,2 %.[5] Si on considère que les futurs rendements du marché boursier seront semblables à sa performance historique, alors un investissement en actions dans les activités de crédit d'anticipation ou de financement provisoire au démarrage s'avère non rentable. L'investissement serait rentable

---

[4] L'équipe de projet n'a pu obtenir un niveau de marché ou de l'industrie pouvant servir à évaluer le marché potentiel pour les garanties de rendement des services de production.

[5] Curt Morrison, *An Investment in the S&P 500 Is a Poor Choice Today*, à la page http://advisor.morningstar.com/advisor/doc/article/0,8832,3890,00.html

uniquement si l'investisseur pouvait accepter un moins bon rendement. Par exemple, la BDC, dans son rapport annuel 2003-2004 déclare que son taux cible concernant le rendement du capital-actions ordinaire est de 7,7 %.[6] Ce taux vise à être en accord avec le coût d'emprunt du gouvernement fédéral à long terme.

Par conséquent, les analyses de rentabilisation indiquent que le rendement du capital-actions est probablement trop bas pour attirer les investisseurs privés. Cependant, il est probablement assez élevé pour attirer les investissements du secteur public comme la BDC ou Téléfilm. À ce titre, il peut y avoir certaines exigences pour la participation publique directe sous forme de garanties de prêts afin de compenser les risques plus élevés et les rendements inférieurs.

8. Conclusions et recommandations

Marché des garanties d'achèvement

Depuis janvier 2003, le Canada n'a qu'un fournisseur national de garanties d'achèvement, Film Finances Canada. Alors que Film Finances Canada est le seul fournisseur canadien, deux sociétés de Los Angeles fournissent de temps en temps des services de garantie d'achèvement aux producteurs canadiens. Bien que cette structure pourrait suggérer un quasi-monopole au Canada, les taux appliqués par Film Finances Canada sont en réalité conformes aux taux en vigueur dans d'autres pays.

Deux facteurs importants font que l'introduction au Canada d'un nouveau concurrent dans le secteur des cautions de bonne fin s'avère non rentable. En premier lieu, le marché est en déclin. Les tendances dans les activités de production au Canada et les antécédents dynamiques des producteurs canadiens sont tels que le marché des garanties d'achèvement est en déclin. L'analyse indique que les budgets totaux adaptés aux garanties d'achèvement au Canada ont diminué de près de moitié depuis 1999-2000. Sans un fort renversement des tendances dans la coproduction internationale canadienne, il est peu probable que les volumes augmenteront suffisamment pour justifier un autre fournisseur. Le second facteur est que la capacité de réassurance est limitée à un seul fournisseur, la Lloyd's of London.

Une nouvelle participation avec un réassureur canadien peut offrir un différent degré de service et agir comme autre fournisseur de services dans ce secteur. Cependant, il s'agit d'un marché restreint et en déclin avec un fournisseur reconnu qui possède des relations internationales. Il n'est pas évident que les producteurs se verraient offrir des modalités très différentes, bien que l'éventualité d'une autre solution soit toujours bienvenue.

Recommandation : Pour aborder les modalités des taux et des garanties d'achèvement offerts aux producteurs canadiens, PCH (ou son organisme Téléfilm) pourraient étudier la possibilité d'explorer avec les compagnies d'assurance canadiennes si l'une d'elle serait intéressée à accéder au marché des garanties d'achèvement, de façon limitée, à titre de réassureur. PCH pourrait aussi tenir compte de la FIDEC comme candidate possible pour offrir de la réassurance, en admettant qu'elle n'ait pas l'intention de pénétrer sur le marché comme véritable concurrent.

Assurance pour les créances à l'étranger

En 2004, EDC a conclu environ 25 à 30 ententes pour lesquelles il a assuré à peu près 25 millions $ en créances à l'étranger pour les producteurs canadiens. Son volume d'affaires était plus élevé les années précédentes. Lors de l'année qui a connu la plus grande activité, deux assureurs d'EDC ont conclu 50 ententes évaluées de 50 à 60 millions $ en créances à l'étranger.

L'étude indique que l'industrie canadienne de production cinématographique et télévisuelle a produit des créances à l'étranger totalisant 227 millions $ en 2003-2004. Ce montant exclut une évaluation des diffuseurs américains d'actions de premier ordre.

---

[6] Banque de développement du Canada, *Rapport annuel 2004. 2004*, p. 33.

Avec un taux de coassurance de 90/10, on a évalué à 204,3 millions $ (90 % des 227 millions $) les créances à l'étranger de l'industrie canadienne de production cinématographique et télévisuelle en 2003-2004 à partir desquelles il serait possible d'obtenir un financement provisoire si l'assurance d'EDC était obtenue.

Avec une durée moyenne de six mois et une prime d'assurance de 2 % (calculée sur une année), les recettes d'EDC pour l'industrie de production cinématographique et télévisuelle en 2003-2004 auraient pu atteindre 2 millions $ en 2003-2004 si l'organisation avait tiré le plein potentiel des créances à l'étranger de l'industrie.

La possibilité de services consiste par conséquent à chercher à obtenir un engagement de la part d'EDC à poursuivre ses activités dans ce domaine et à élargir ses activités de commercialisation pour susciter davantage d'intérêt parmi les producteurs pour qu'ils tiennent compte des assurances offertes par EDC. Un volume plus élevé pourrait justifier des investissements plus importants de la part d'EDC dans la commercialisation et des mesures pour diminuer ses risques. Le danger pour l'industrie serait qu'EDC aille dans l'autre direction et se retire des activités d'assurance pour les créances à l'étranger. La perte de l'assurance d'EDC se traduirait par la disparition d'une part considérable du financement des projets offert dans le cadre de l'organisation, de l'ordre de quelques 25 millions $ par année.

Recommandation : PCH pourrait examiner, de concert avec EDC, la manière dont il pourrait renforcer son propre rendement dans l'offre d'assurances pour les créances à l'étranger aux producteurs et distributeurs de films et d'émissions de télévision au Canada, et de même, élargir son secteur d'activités grâce à une commercialisation plus dynamique. PCH pourrait favoriser de meilleures relations entre EDC et d'autres intervenants financiers du secteur, par ex. les banques, Film Finances et la FIDEC.

Nouvelles possibilités de services - Crédit d'anticipation

L'étude indique que le manque de crédits d'anticipation au Canada représente une faille importante au sein du marché. Il pourrait y avoir jusqu'à 50 millions $ par année de crédits d'anticipation sur le marché canadien. Pour l'instant, le seul fournisseur national, la FIDEC, n'exerce ses activités qu'au Québec, offrant des garanties pour les prêts d'anticipation de productions de langue anglaise des producteurs québécois. Les producteurs hors Québec doivent faire appel à des institutions financières à l'étranger pour obtenir un crédit d'anticipation.

La FIDEC planifie d'élargir ses activités à l'extérieur du Québec en 2005; cependant, elle sera axée sur les productions à plus gros budget qui offrent moins de risques. À ce titre, une autre entité pourrait offrir des garanties de prêts d'anticipation aux productions à plus petit budget et à risques plus élevés.

Une analyse de rentabilisation de haut niveau souligne que les activités relatives au crédit d'anticipation sont non rentables du point de vue du secteur privé. Cependant, les institutions financières de la Couronne qui peuvent s'accommoder d'un rendement inférieur du capital-actions pourraient être des investisseurs potentiels au sein d'une nouvelle entité de crédit d'anticipation. L'analyse suggère que le rendement du capital-actions offert par un financier spécialiste des crédits d'anticipation pourrait être quelque peu inférieur au taux de rendement auquel les investisseurs devraient s'attendre auprès d'une telle entité. À ce titre, il peut y avoir certaines exigences pour une participation publique directe sous forme de garanties de prêts afin de compenser les risques plus élevés et les rendements inférieurs.

Comme pour toute autre société de services financiers dans l'industrie du film et de la télévision, une équipe de professionnels hautement qualifiés qui comprend l'ensemble de cette industrie et a collaboré avec des agents de vente de par le monde est garante du succès de l'entreprise. Il peut être difficile de trouver et d'obtenir ce type d'expérience.

On ne sait pas très bien combien d'organismes d'État pourraient accommoder le crédit d'anticipation et former une nouvelle entité. EDC garantit déjà des préventes et son expérience sur ce marché pourrait ne pas l'inciter à accéder au marché encore plus risqué des crédits d'anticipation.

Bien que la BDC effectue des placements de capital de risque et offre des capitaux propres de second rang, aucun de ces types d'investissements ne convient vraiment à l'investissement en actions nécessaires à un financier spécialiste des crédits d'anticipation.

Téléfilm possède les connaissances de l'industrie qui pourraient servir aux activités d'une entité canadienne du crédit d'anticipation. De plus, Téléfilm participe déjà au capital des productions canadiennes cinématographiques et télévisuelles. Il pourrait servir à soutenir le crédit d'anticipation à risques relativement plus élevés, par exemple les plus petits projets qui ont un potentiel d'exportation mais peu d'engagement de préventes. Bien entendu, toute perte relative aux prêts serait compensée par les autres programmes de Téléfilm, à moins qu'on obtienne un financement supplémentaire à ces fins.

Recommandation : PCH pourrait examiner, de concert avec Téléfilm, comment il pourrait collaborer avec la FIDEC ou une nouvelle organisation en vue d'accroître les capacités de crédit d'anticipation pour les projets plus risqués à petit budget à la recherche de ventes à l'étranger. La première étape devrait consister à élaborer un plan d'entreprise détaillé avec l'aide de Téléfilm et de la FIDEC.

Nouvelles possibilités de services - Aide financière provisoire au démarrage

Le financement provisoire au Canada semble être un marché relativement concurrentiel. Plusieurs grandes banques, notamment la Banque Royale et la Banque nationale, participent activement à ce marché. Dans le cadre du projet de recherche, les producteurs n'ont pas mentionné de difficultés insurmontables à obtenir du financement provisoire. À ce titre, il semble qu'il y aurait peu de possibilité que le gouvernement joue un rôle sur ce marché.

Par contre, la recherche a permis de désigner le financement provisoire au démarrage comme domaine où il pourrait y avoir une capacité accrue de prêts au Canada. Les producteurs canadiens commencent souvent la préproduction en s'appuyant sur un contrat abrégé. Les banques offriront néanmoins un financement provisoire uniquement en s'appuyant sur des contrats détaillés. Les producteurs qui possèdent d'importants antécédents et un meilleur fonds de roulement peuvent souvent autofinancer la préproduction; ce qui n'est pas le cas des plus petits producteurs moins établis.

L'analyse indique qu'ils pourraient y avoir jusqu'à 272 millions $ admissibles au financement provisoire au démarrage. Toutefois, puisque ce type de financement est d'une durée maximale de trois mois, les honoraires d'un fournisseur de services pourraient n'atteindre que 4 millions $ par année.

Une analyse de rentabilisation de haut niveau souligne que les activités relatives au financement provisoire sont non rentables du point de vue du secteur privé. Cependant, les institutions financières de la Couronne qui peuvent s'accommoder d'un rendement inférieur du capital-actions pourraient être des investisseurs potentiels au sein d'une nouvelle entité de financement provisoire au démarrage. L'analyse suggère que le rendement du capital-actions offert par le financement provisoire au démarrage pourrait être quelque peu inférieur au taux de rendement auquel les investisseurs devraient s'attendre auprès d'une telle entité. À ce titre, il peut y avoir certaines exigences pour une participation publique directe sous forme de garanties de prêts afin de compenser les risques plus élevés et les rendements inférieurs.

Téléfilm semblerait être le mieux outillé parmi les organismes d'État pour participer à l'élaboration d'un nouveau moyen de financement provisoire au démarrage, ou pour le piloter. Par le passé, Téléfilm a participé au financement provisoire et aux garanties de prêts.

La FIDEC participe déjà d'une certaine matière à ce marché. Elle fait référence à ce type de financement en l'intitulant « passerelle à passerelle ». Il pourrait donc y avoir une possibilité pour le gouvernement fédéral d'élargir ce type de services en oeuvrant par le biais d'une organisation comme la FIDEC ou d'autres institutions financières. Le gouvernement fédéral devrait selon toute probabilité offrir un type de garantie de prêt pour permettre l'introduction rentable d'une entité du secteur privé de façon à ce qu'elle puisse élargir ses offres de prêts à ce domaine plus risqué.

Recommandation : PCH pourrait examiner, de concert avec Téléfilm ou la FIDEC, comment il pourrait jouer un rôle direct ou indirect en vue d'accroître les capacités du secteur privé en matière de financement provisoire au démarrage pour les producteurs de films et d'émissions de télévision. Cet examen devrait commencer par l'élaboration d'un plan détaillé avec l'aide des organisations partenaires potentielles (Téléfilm, FIDEC).

Autres mises en valeur du financement

Deux autres moyens d'intervention possibles du gouvernement fédéral pour améliorer le contexte financier des Canadiens oeuvrant au sein de l'industrie audiovisuelle ont été identifiés. Un domaine touche aux garanties de rendement pour les Canadiens qui fournissent des services de production (qui participent au processus de production) aux acheteurs étrangers, à savoir les producteurs étrangers. Elles diffèrent des garanties d'achèvement puisqu'elles ne comprennent pas l'assurance complète de l'achèvement du projet aux financiers d'une production mais plutôt la réalisation d'un contrat et une participation au projet. La CCC offre déjà des garanties d'exécution du contrat aux acheteurs étrangers de produits et services canadiens; il s'agit de la Solution de maître d'œuvre international.

La CCC semble ouverte à l'idée d'élargir ses activités vers d'autres industries des connaissances. Avant d'offrir ce service, elle doit toutefois acquérir davantage d'expertise dans l'industrie audiovisuelle. Une option serait que Téléfilm procure cette expertise en vertu d'un contrat ou par le biais du détachement d'un employé de Téléfilm. En fait, PCH effectuerait l'investissement nécessaire pour lancer l'offre de services. Le candidat idéal devrait avoir une grande compréhension des industries canadiennes de services de production et de nouveaux médias, tout en ayant des antécédents en matière de services financiers qui lui permettraient de travailler dans le milieu de la CCC. S'il n'était pas possible de trouver une personne qualifiée au sein de PCH ou de Téléfilm, la CCC devrait créer un poste et embaucher quelqu'un. La CCC doit réaliser plus de 200 000 $ par année en nouveaux honoraires pour créer un poste. PCH pourrait accepter de subventionner tout manque à gagner dans les honoraires durant la phase de lancement de l'offre de services.

Le deuxième domaine pour rehausser le contexte financier des producteurs de films et d'émissions de télévision consiste à accélérer le paiement du CIPC. Le CIPC représente un élément important du financement d'une production et il est pourtant un des derniers paiements que reçoit le producteur. Les producteurs doivent remplir et soumettre une déclaration de revenues de société pour demander le remboursement du CIPC. La province de l'Ontario a déjà mis sur pied une initiative pour accélérer le paiement d'une partie du crédit d'impôt aux producteurs. L'industrie est satisfaite de cette initiative ontarienne et souhaite que le gouvernement fédéral suive cette tendance.

Recommandations :

PCH (ou Téléfilm) pourrait étudier la possibilité d'approcher la CCC pour créer et pourvoir un poste (à titre d'essai) au sein de la CCC. Le nouveau poste viserait à offrir la Solution de maître d'œuvre international et d'autres produits de la CCC aux sociétés canadiennes qui offrent des services de production et des produits de nouveaux médias aux producteurs étrangers.

PCH pourrait examiner, de concert avec l'Agence du revenu du Canada et le BCPAC, les moyens d'avancer de plus grandes parts du CIPC aux producteurs et ainsi réduire les frais qu'ils encourent en matière de financement provisoire.

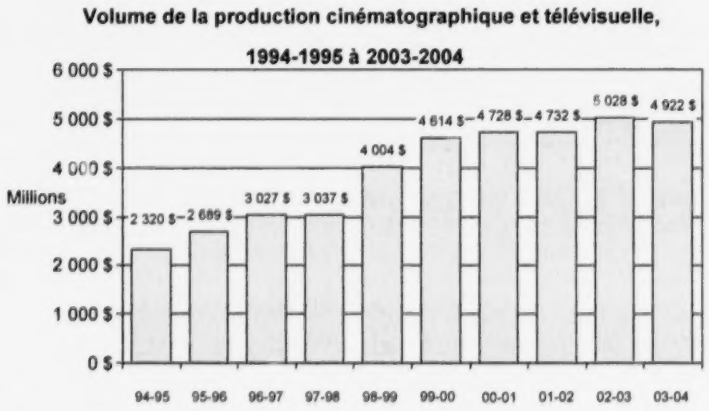
1 Introduction

1.1 Contexte et mandat

Entre 1994 et 2004, l'industrie canadienne de production cinématographique et télévisuelle a connu une croissance remarquable. Selon les dernières statistiques publiées par l'Association canadienne de production de film et télévision (ACPFT), les dépenses totales en matière de production cinématographique et télévisuelle au Canada ont plus que doublé, passant de 2,32 milliards $ en 1994-1995 à 4,92 milliards $ en 2003-2004, un taux de croissance annuel moyen de 8,7 %.[7]

Au cours de l'année 2003-2004 (pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 2004), on évalue que l'industrie canadienne de production cinématographique et télévisuelle a créé 51 800 emplois directs et un autre 82 900 emplois dans d'autres industries.[8] Pendant la même année, l'industrie a réalisé l'équivalent de 2,3 milliards $ en exportations par le biais d'activités de production étrangères au Canada, ainsi que par la prévente d'émissions télévisées et de films canadiens de par le monde.[9]

Figure 1 Volume de la production cinématographique et télévisuelle, 1994-1995 à 2003-2004



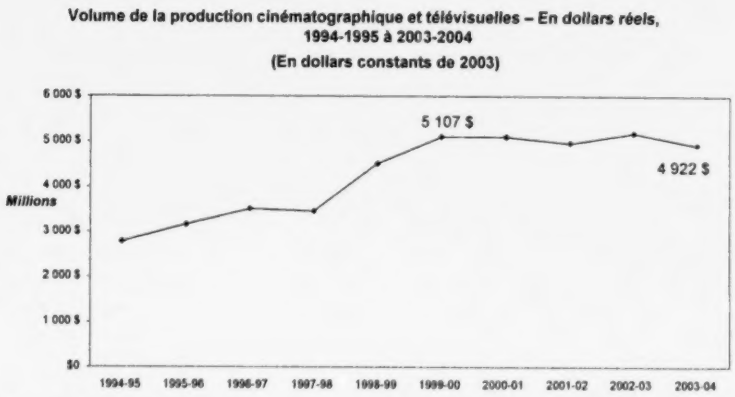
Source : Association canadienne de production de film et télévision, *Profil 2005 : Rapport économique sur la production cinématographique et télévisuelle au Canada*, figure 1.

Cependant, entre 1999-2000 et 2003-2004, les dépenses des productions cinématographiques et télévisuelles ont commencé à diminuer. Pendant cette période, elles ont connu une croissance de seulement 6,7 %. À vrai dire, en février 2005, l'ACPFT rapportait qu'en 2003-2004, l'ensemble des dépenses en matière de production cinématographique et télévisuelle avait diminué de 2 %.[10]

[7] ACPFT, *Profil 2005 : Rapport économique sur la production cinématographique et télévisuelle au Canada*, p. 10.
[8] ACPFT, *Profil 2005 : Rapport économique sur la production cinématographique et télévisuelle au Canada*, p. 12.
[9] ACPFT, *Profil 2005 : Rapport économique sur la production cinématographique et télévisuelle au Canada*, p. 13.
[10] ACPFT, *Profil 2005 : Rapport économique sur la production cinématographique et télévisuelle au Canada*, p. 10.

La figure 2 présente des statistiques portant sur le volume total de la production cinématographique et télévisuelle au Canada en dollars réels, tenant ainsi compte de l'inflation.

Figure 2 Volume de la production cinématographique et télévisuelle - En dollars réels, 1994-1995 à 2003-2004 (En dollars constants de 2003)



Source : Les calculs du Groupe Nordicité reposent sur les données de l'Association canadienne de production de film et télévision, *Profil 2005 : Rapport économique sur la production cinématographique et télévisuelle au Canada*, figure 1, et de Statistique Canada, Indice des prix à la consommation, sommaire historique, CANSIM II, tableau 326-0002.

En dollars réels[11], les dépenses des productions cinématographiques et télévisuelles en 2003-2004 (4 922 millions $) étaient de 3,6 % inférieures au sommet en dollars réels de 5 107 millions $ atteint en 1999/00.

L'industrie est confrontée à de nombreux défis qui reflètent une concurrence mondiale accrue pour les dollars que représente la production cinématographique et télévisuelle. Différents facteurs ont contribué à rendre le milieu plus compétitif pour les producteurs et les équipes de production au Canada. Le virage de l'Europe de l'Ouest vers la production intra-européenne, la hausse du dollar canadien, l'introduction d'incitatifs fiscaux pour l'industrie cinématographique et télévisuelle dans certaines juridictions américaines, l'émergence de l'Europe de l'Est comme lieu abordable pour la production, de même que l'évolution, sur le plan international, du public et des diffuseurs qui préfèrent un contenu télévisuel national se sont traduits par des conditions commerciales qui menacent l'industrie canadienne de production cinématographique et télévisuelle.

Plus que jamais, il est important que l'industrie canadienne ait un milieu de financement hautement efficace pour favoriser la production. Il est essentiel que les producteurs canadiens aient accès aux outils de financement les plus rentables possible, au moins du même ordre que ceux offerts aux producteurs d'autres pays, et que ces outils soient offerts sur une base concurrentielle.

Un de ces outils est la garantie d'achèvement (également connue sous le nom de caution de bonne fin). Les banques et autres financiers d'une production cinématographique ou télévisuelle peuvent exiger d'un producteur indépendant qu'il obtienne une garantie d'achèvement. Comme il sera décrit ultérieurement, de nombreux producteurs d'émissions de télévision ont pu éviter la dépense que représente une garantie d'achèvement grâce à leurs antécédents. Toutefois, les garanties d'achèvement sont encore nécessaires pour les longs métrages et certaines dramatiques télévisées.

La garantie d'achèvement donne aux financiers l'assurance que la production sera complétée et livrée aux acheteurs à temps et conformément au budget, et que les résultats respecteront toutes les modalités du contrat. L'assureur de l'achèvement peut parfois intervenir et prendre la direction pour s'assurer que le

[11] Les dollars réels font référence aux quantités de dollars ajustés pour tenir compte de l'inflation sur le pouvoir d'achat de la devise canadienne.

projet sera complété, ce qui pourrait même nécessiter un investissement de sa part. Dans le cas improbable où une production ne peut être terminée ou même livrée, la garantie d'achèvement donne aux investisseurs l'assurance que leur placement sera remboursé. Une telle assurance est nécessaire car à la différence de la plupart des marchandises, une production cinématographique et télévisuelle inachevée présente une valeur essentiellement nulle.

En 2005, il n'y a qu'une société nationale au Canada, Film Finances Canada (1998) ltée, qui offre des garanties d'achèvement aux producteurs canadiens. Film Finances Canada est une filiale de sa société mère américaine Film Finances, Inc., située à Los Angeles en Californie. Film Finances, Inc. s'est formée à Londres, au Royaume-Uni (R.-U.) et ses activités y sont toujours importantes.

En plus des garanties d'achèvement, les producteurs obtiendront généralement une assurance erreurs et omissions, une assurance sur la distribution et d'autres formes d'assurance responsabilité civile. Dans certains cas, cette assurance représente une part importante du budget d'un projet.

Au-delà des produits d'assurance, les producteurs auront accès à un large éventail d'outils de financement. Si le producteur connaît une insuffisance de financement parce qu'il aura été incapable de prévendre certains territoires, il cherchera souvent à obtenir un crédit d'anticipation. Le crédit d'anticipation est relativement dispendieux et encore une fois, une seule société l'offre actuellement au Canada, La financière des entreprises culturelles du Québec (FIDEC).

Pour de nombreux producteurs canadiens, certains types de financement tels les crédits d'impôt, le financement du Fonds canadien de télévision (FCT), les garanties minimales des distributeurs et les droits de licence des diffuseurs ne sont pas entièrement disponibles durant le tournage. Le producteur fait néanmoins face à des obligations financières durant le tournage : l'équipe doit être rémunérée aux deux semaines par exemple. Par conséquent, de nombreux producteurs canadiens doivent obtenir du financement provisoire auprès d'institutions financières. Le financement provisoire est devenu un élément important du processus de financement de la production cinématographique et télévisuelle.

Les institutions financières accorderont un crédit pour la plupart des comptes clients nationaux et certains types de « papier » à l'étranger, par exemple une garantie minimale de la part d'un diffuseur établi tel que la BBC, mais non pas pour les acheteurs moins connus.

Bien qu'un des éléments clés de la présente concerne les garanties d'achèvement, nous avons également examiné une grande variété d'autres outils financiers dans le cadre de cette étude. Le ministère du Patrimoine canadien (PCH) a chargé Le Groupe Nordicité ltée (« Nordicity Group Ltd. ») du mandat suivant :

> *Déterminer si un modèle de gestion viable existe pour une institution financière de la Couronne ou une entité publique-privée nouvellement formée pour offrir des garanties d'achèvement ou des instruments financiers en vue d'accroître les flux de trésorerie vers l'industrie audiovisuelle canadienne.*

En s'appuyant sur ce mandat, cette étude présente un profil du contexte financier actuel en matière de production cinématographique et télévisuelle canadienne, ainsi qu'un examen du rôle des institutions financières de la Couronne, y compris Téléfilm Canada (« Téléfilm »), la Banque de développement du Canada (BDC), Exportation et développement Canada (EDC) et la Corporation commerciale canadienne (CCC).

En s'appuyant sur ces recherches, l'étude identifie également les possibilités de services pour le gouvernement fédéral et les institutions financières de la Couronne. En ce qui concerne la possibilité la plus prometteuse et réalisable, l'étude présente une analyse de rentabilisation de haut niveau pour démontrer la viabilité économique du service.

1.2 Méthodologie

Une approche à deux phases a servi dans le cadre de ce projet. La première phase comprenait la recherche de sources directes et indirectes et les activités suivantes :

- une étude des documents;
- la collecte et l'analyse de données auprès du BCPAC et de Téléfilm;
- des entrevues avec des informateurs clés.

Nous avons étudié différents documents lors de la préparation du rapport et la liste se trouve à la section Références à la fin de la présente.

Les recherches et l'analyse de l'étude comprenaient la collecte et la mise en tableaux de données provenant du Bureau de certification des produits audiovisuels canadiens (BCPAC). Ces données ont servi à évaluer les budgets totaux des projets susceptibles de nécessiter une garantie d'achèvement, ou d'autres outils de financement, et par conséquent la taille des différents marchés au Canada pour certains outils de financement. Le BCPAC a également fourni des données détaillées sur le financement des productions et elles ont servi à évaluer les niveaux de différents types de financement de premier rang.

Téléfilm a fourni des tableaux détaillés sur les budgets des coproductions officielles internationales. Ces données ont aussi servi de base pour calculer la taille du marché des garanties d'achèvement au Canada.

Dans le cadre de ce projet, 22 entrevues ont été réalisées avec 29 personnes représentant différentes parties intéressées des industries des services financiers et de la production cinématographique et télévisuelle. Une liste complète des répondants de même qu'une copie du guide d'entrevues se trouvent en annexes de ce rapport. Les entrevues ont permis d'obtenir de l'information sur les outils de financement actuellement offerts aux producteurs de films et d'émissions de télévision ainsi que les modalités et taux demandés aux producteurs. Les entrevues ont aussi permis d'obtenir de l'information sur les besoins financiers des producteurs canadiens sur le marché actuel. Les entrevues avec les institutions financières de la Couronne ont donné un aperçu des produits et services qu'elles offrent présentement aux producteurs de films et d'émissions de télévision, de même qu'à quel degré les mandats et les pratiques commerciales de ces institutions leur permettraient d'élargir leur rôle au sein de l'industrie. Des entrevues de recherche ont également été réalisées auprès de diffuseurs d'émissions télévisées afin de mieux comprendre les modalités de financement des producteurs sur le marché.

Suite à ces recherches, une série de possibilités de services ont été identifiées que le gouvernement fédéral, les institutions financières de la Couronne, ou encore une nouvelle entité publique-privée pourrait offrir aux producteurs de films et d'émissions de télévision. À partir de cette série on en a choisi deux qui semblent les plus réalisables. Pour chacune de ces possibilités de services on a établi une analyse de rentabilisation simple. L'analyse de rentabilisation de chaque service a été évaluée selon le taux de rendement calculé en fonction des risques offert aux investisseurs en actions, qu'il s'agisse d'une société d'État, d'investisseurs privés ou de contribuables canadiens.

En s'appuyant sur ces recherches et l'analyse de rentabilisation, nous avons pu tirer quelques conclusions ainsi que faire des recommandations à court et à long terme pour PCH. Ces recommandations soulignent différentes mesures que peut prendre PCH pour répondre aux besoins financiers des producteurs canadiens de films et d'émissions de télévision et, dans la mesure du possible, influencer les ressources offertes par les institutions financières de la Couronne et d'autres fournisseurs de services financiers au Canada.

2 Structure de l'industrie canadienne de la production cinématographique et télévisuelle

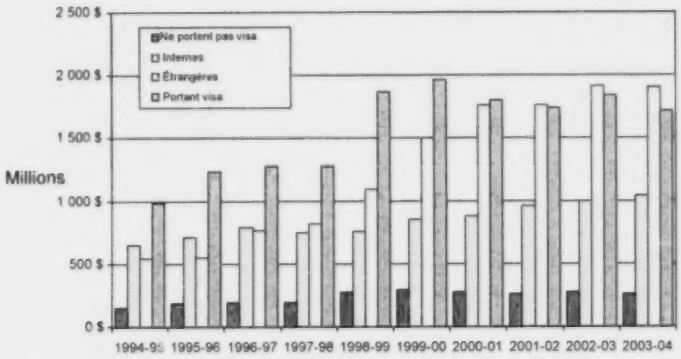
2.1 Secteurs de la production cinématographique et télévisuelle au Canada

En 2003-2004, on a dépensé 4,92 milliards $ en production cinématographique et télévisuelle au Canada, ce qui représente le montant des budgets de production de tous les segments de la production canadienne. Le segment le plus important de l'industrie était **les productions étrangères**. La production à l'étranger comprend tous les films et toutes les émissions télévisées tournées par des producteurs étrangers au Canada. Bien souvent, des producteurs américains ou d'autres pays collaboreront avec un producteur canadien de services ou de séquences à l'extérieur. Le producteur de services est un résident canadien qui en fait coordonne et réalise la production du film ou de l'émission télévisée. En 2003-2004, on a dépensé un peu plus de 1,9 milliard $ dans les productions étrangères au Canada.

Tout indique que le segment des productions étrangères au Canada a connu une importante contraction suite au 31 mars 2004. Les effets de la hausse du dollar canadien et la concurrence d'autres juridictions de par le monde ont grandement affaibli la capacité du Canada à attirer les studios d'Hollywood.

Figure 3 Volume de la production cinématographique et télévisuelle selon la catégorie, 1994-1995 à 2003-2004

Volume de la production cinématographique et télévisuelle selon la catégorie, 1994-1995 à 2003-2004



Source : Association canadienne de production de film et télévision, *Profil 2005 : Rapport économique sur la production cinématographique et télévisuelle au Canada*, figure 3.

Une **production portant visa** est une production nationale réputée canadienne par le BCPAC et donc admissible au crédit d'impôt pour la production cinématographique ou magnétoscopique canadienne (le CIPC). Les émissions télévisées et les films commerciaux peuvent tous deux être une production portant visa. De nombreuses productions télévisuelles portant visa sont également autorisées aux diffuseurs d'autres pays; ou aux distributeurs qui assurent la revente à d'autres diffuseurs. En ce qui touche les longs métrages, les distributeurs visent le lancement dans des cinémas. En 2003-2004, les budgets de production au sein de la catégorie du BCPAC totalisaient 1,7 milliard $.

La catégorie des **productions ne portant pas visa,** qui totalisait 258 millions $ en 2003-2004, comprend les productions télévisuelles certifiées par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC).

La catégorie des **productions internes,** qui totalisait un peu plus de 1 milliard $ en 2003-2004, représente les dépenses effectuées par les diffuseurs canadiens sur la production de la programmation de leur station, particulièrement les nouvelles et les sports.

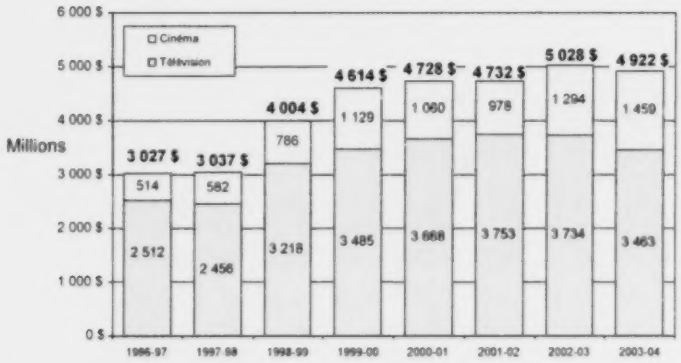
Entre 1994-1995 et 2003-2004, chaque catégorie de l'industrie a contribué à la croissance globale. Au cours de cette période, les dépenses totales en matière de production au Canada ont plus que doublé, passant de 2,3 milliards $ à 4,9 milliards $. Le taux de croissance annuel composé durant cette période était de 8,7 %. Entre 1999-2000 et 2003-2004, l'industrie a connu une plus faible croissance tandis que certains des plus importants segments voyaient leurs activités de production diminuer.

Selon les premières indications, la production totale en 2004-2005 sera en deçà du niveau de 2003-2004 et bien inférieure au sommet atteint en 2002-2003.

2.2 Types de Production

La production au Canada à la fin des années 1990 et au début des années 2000 a porté davantage sur la création d'émissions et de séries télévisées, y compris les téléfilms (qu'on appelle souvent les MOW en anglais). La figure 4 présente une fragmentation du volume total de la production cinématographique et télévisuelle selon les deux types de production, le cinéma et la télévision.

Figure 4 Volume de production selon le média, 1996-1997 à 2003-2004



Source : Association canadienne de production de film et télévision, *Profil 2005 : Rapport économique sur la production cinématographique et télévisuelle au Canada*, figure 8.

En 2003-2004, environ 70 % des 4,92 milliards $ de la production au Canada étaient destinés à la production. L'autre 30 % se composait de longs et de courts métrages destinés au cinéma ou aux établissements d'enseignement.

Des 3,46 milliards $ en production télévisuelle en 2003-2004, environ 80 %, soit 2,72 milliards $ se composaient de production à contenu canadien. [12] À l'opposé se trouve le segment des productions cinématographiques. Des 1,46 milliard $ en production cinématographique au Canada en 2003-2004, environ 80 %, soit 1,16 milliard $ provenaient de productions étrangères.[13]

[12] ACPFT, *Profil 2005 : Rapport économique sur la production cinématographique et télévisuelle au Canada*, p. 15.
[13] ACPFT, *Profil 2005 : Rapport économique sur la production cinématographique et télévisuelle au Canada*, p. 17.

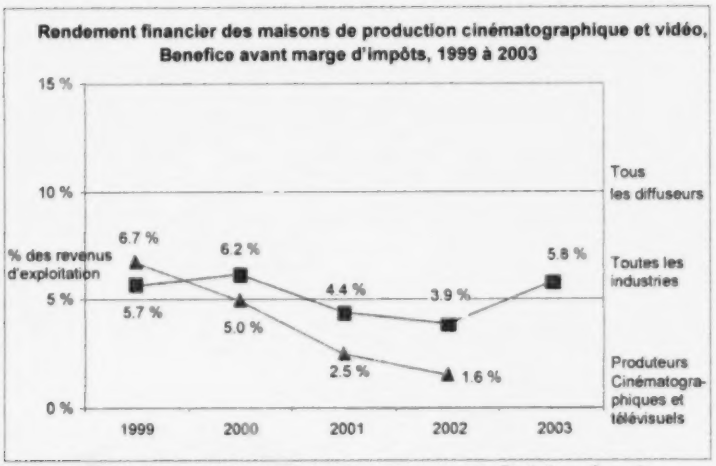
Les longs métrages canadiens sont un type de production très pertinent dans les discussions concernant les garanties d'achèvement et le financement. Les productions télévisées, particulièrement celles effectuées par des producteurs canadiens établis, vont souvent de l'avant sans garantie d'achèvement. À l'inverse, les longs métrages canadiens destinés au cinéma nécessitent souvent des garanties d'achèvement.

Les structures fondamentales des productions télévisées et cinématographiques sont également très différentes et cette différence a des répercussions sur les types de financement de second rang requis. Tel qu'abordé à la section 3 du présent rapport, la production télévisuelle est largement financée par des diffuseurs canadiens et les gouvernements canadiens. Les productions cinématographiques nationales obtiennent en grande partie leur financement auprès de sources gouvernementales et un peu moins auprès de distributeurs.

2.3 Rendement financier des maisons de production canadiennes

Alors que les dépenses des budgets de production au Canada se sont considérablement accrues entre 1994-1995 et 2003-2004, les maisons de production canadiennes n'ont pas connu une hausse de leur rendement financier; en réalité, depuis 1999 il a décliné rapidement. La figure 5 compare la marge des gains avant impôt pour toutes les industries au Canada à celle des maisons de production cinématographique et magnétoscopique canadiennes qui produisent des films commerciaux et des émissions télévisées.[14]

Figure 5 Rendement financier des maisons de production cinématographique et vidéo, bénéfice avant marge d'impôts, 1999 to 2003



Source : Les données sur toutes les industries proviennent de Statistique Canada, CANSIM tableaux de données 187-0001. Les données pour les producteurs de films et d'émissions de télévision proviennent de Statistique Canada, *La production cinématographique, vidéo et audiovisuelle : tableaux de données, 2001-2002.*
Note : Les données pour les producteurs de films et d'émissions télévisées concernent uniquement les producteurs de films commerciaux et les producteurs conventionnels de télévision payante.

Entre 1999 et 2002, les gains avant impôt des maisons de production cinématographique et vidéo ont chuté de 6,7 % à 1,6 % de recettes d'exploitation. À 1,6 %, la rentabilité des producteurs de films et d'émissions de télévision était bien en deçà de la moyenne de 3,9 % en 2002 pour toutes les industries canadiennes.

[14] Les donnés sur le rendement financier des producteurs de films et d'émissions de télévision ne comprennent que les données pour les producteurs de films commerciaux et les producteurs conventionnels de télévision payante. Elles excluent les données sur les producteurs de productions publicitaires, gouvernementales et éducatives, ainsi que de vidéos industrielles. Elles excluent également les données sur les producteurs non spécialisés.

Selon une variété d'indicateurs, les bilans des maisons de production ont empiré depuis 2002. Les producteurs n'ont que peu de marge de manoeuvre pour accroître leur fonds de roulement ou attirer une participation au capital; il existe un taux plafond des honoraires des producteurs pour les projets financés à l'échelle nationale; il y a une petite expansion des capitaux propres des producteurs, en partie attribuable aux mesures de recouvrement entreprises par Téléfilm comme investisseur; tous les crédits d'impôt sont intégrés à la structure financière de la production; et ils dépendent du financement provisoire puisque les paiements reposent sur des étapes de livraison. Par conséquent, toute amélioration dans les fonds de roulement et la diminution des coûts financiers aiderait les maisons de production à obtenir davantage de marge pour investir dans leurs propres projets.

3 Pratiques et besoins de financement pour la production cinématographique et télévisuelle au Canada

Le financement de la production cinématographique et télévisuelle au Canada varie selon qu'il s'agit d'une production télévisuelle ou d'un film qui sortira en salle. Cette section examine les aspects financiers des deux types de production. L'analyse de la présente section se limite au financement des productions canadiennes portant visa et examine à la fois les sources principales de financement et les différents types de financement. Cette section fournit également un aperçu des manières dont les maisons de production obtiennent le financement des flux de trésorerie, puisque la plupart de leur financement de premier rang n'est offert qu'à l'achèvement des principaux travaux de prise de vues ou d'autres réalisations attendues quant à la production ou la comptabilité. En règle générale, les données indiquent que le financement de la production canadienne cinématographique et télévisuelle a changé considérablement au cours de la période de 1999-2000 à 2003-2004.

3.1 Financement de la production télévisuelle canadienne

Le tableau 1 souligne les différentes sources de financement des productions télévisuelles canadiennes entre 1999-2000 et 2003-2004. Le diffuseur représente le plus important élément dans le financement d'une production télévisuelle canadienne. Sans l'intérêt et la participation d'un diffuseur, il est très difficile de réaliser une production télévisuelle. Lorsqu'un diffuseur participe à la production, on dit qu'il a autorisé la production, ou qu'il a payé des droits de diffusion. En fait, le diffuseur contribue aux coûts de la production en échange des droits de diffusion de l'émission, généralement de façon exclusive pour une certaine période ou un nombre d'épisodes. Le diffuseur qui obtient les droits peut être canadien ou étranger. Pour la plupart des productions canadiennes, les diffuseurs qui payent des droits sont canadiens. Les diffuseurs d'émissions télévisées peuvent aussi participer au capital des émissions télévisées. Ce type d'investissement leur apporte un intérêt économique dans les gains générés par une émission télévisée par le biais de ventes dans d'autres territoires ou par souscription.

Tableau 1 Sources de financement des productions télévisuelles portant visa, 1999-2000 à 2003-2004

	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004
Diffuseurs privés	12 %	15 %	17 %	20 %	22 %
Diffuseurs publics	6 %	7 %	8 %	10 %	13 %
Crédit d'impôt fédéral	9 %	9 %	9 %	9 %	10 %
Crédit d'impôt provincial	10 %	10 %	11 %	12 %	12 %
Distributeurs canadiens	13 %	15 %	11 %	8 %	7 %
Étranger	28 %	22 %	21 %	16 %	11 %
Public*	7 %	7 %	8 %	9 %	9 %
Autre privé**	14 %	15 %	15 %	18 %	16 %
Total	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**

Source : Les évaluations du Groupe Nordicité reposent sur des données obtenues auprès du BCPAC.
Note : Il est possible que certains totaux ne s'additionnent pas parfaitement en raison de l'arrondissement.
* La catégorie Public comprend le financement du Fonds canadien de télévision (Programme de participation au capital), des gouvernements provinciaux, de Téléfilm Canada et d'autres ministères et organismes gouvernementaux.
** La catégorie Autre privé comprend le financement des maisons de production, des fonds généraux de production, du Fonds canadien de télévision (Programme de droits de diffusion) et d'autres investisseurs privés.

La part des diffuseurs en ce qui touche le financement des émissions télévisées a presque doublé, passant de 18 % en 1999-2000 à 35 % en 2003-2004. Cette hausse est attribuable en grande partie au retrait du financement étranger pour les productions télévisuelles canadiennes. Entre 1999-2000 et 2003-2004, la part du financement des émissions télévisées canadiennes de sources étrangères a chuté de 28 % à 11 %. Au cours de cette période, les marchés internationaux de la programmation télévisée se sont grandement affaiblis alors que les diffuseurs européens se tournaient vers un contenu national ou intra-européen pour les émissions télévisées.

Pendant les années 1999-2000 à 2003-2004, les gouvernements fédéral et provinciaux représentaient également des sources de financement importantes pour les émissions télévisées canadiennes. Tous comptes faits, les gouvernements fédéral et provinciaux ont alloué environ 31 % du financement des émissions télévisées canadiennes en 2003-2004.

Le financement public prend différentes formes. Chaque production canadienne portant visant reçoit le CIPC. Le CIPC rembourse le producteur 25 % de ses dépenses en salaires et traitements payés à des Canadiens. Les dispositions plafond du CIPC sont telles qu'elles peuvent rembourser jusqu'à 15 % des coûts totaux de production.

Le gouvernement fédéral finance aussi les émissions télévisées canadiennes par le biais du FCT. Grâce au FCT, le gouvernement fédéral et Téléfilm Canada (une société d'État) injectent environ 140 millions $ par année dans des émissions télévisées canadiennes distinctes. Ce montant est assorti grosso modo au transfert de fonds provenant de fournisseurs de services de diffusion directe par satellite et d'entreprises de câblodistribution, en s'appuyant sur l'ensemble des recettes générées par les taux d'abonnement (inscrit sous « Autre privé » – ci-dessous).

Les gouvernements provinciaux financent également la production par le biais de leurs propres crédits d'impôt et remises non remboursables. Les taux d'imposition réels variant d'une province à l'autre; cependant, en moyenne les crédits d'impôt représentaient plus ou moins 12 % du financement des productions télévisuelles en 2003-2004.

Les distributeurs canadiens ont contribué en moyenne environ 7 % du financement des émissions télévisées en 2003-2004. Les distributeurs canadiens offriront souvent une garantie minimale à un producteur. Lorsque le projet d'émission est terminé et livré au distributeur, le distributeur paiera un montant équivalent à la garantie minimale. Les distributeurs peuvent aussi prêter à un producteur. Il s'agit d'un paiement effectué avant la livraison du produit fini. La contribution du distributeur lui donne certains droits sur l'émission à l'extérieur du Canada, ou après que les droits exclusifs de présentation du diffuseur au Canada cessent d'être en vigueur.

Entre 1999-2000 et 2003-2004, la part de financement des émissions télévisées provenant des distributeurs canadiens a presque diminué de moitié, passant de 13 % à 7 %. Puisque les ventes des distributeurs se font sur les marchés étrangers, la faiblesse de ces marchés au cours des années 1999-2000 à 2003-2004 a contribué à diminuer la participation des distributeurs canadiens dans les émissions télévisées canadiennes.

D'autres sources privées représentaient environ 16 % du financement des émissions télévisées au Canada en 2003-2004. L'élément le plus important du financement provenant d'autres sources privées au Canada consiste en fait de contributions provenant d'entreprises de câblodistribution et de fournisseurs de services de diffusion directe par satellite. Les entreprises de ces deux secteurs doivent contribuer 2 % de leurs recettes annuelles au FCT, qui assure ensuite la distribution des fonds aux productions télévisuelles canadiennes. En 2003-2004, ces contributions s'élevaient à environ 120 millions $ de financement additionnel destiné aux productions télévisuelles canadiennes.

Une autre source importante de financement provenant d'autres sources privées est la maison de production en soi. Les maisons de production participent souvent au projet en reportant les coûts des producteurs ou d'autres attributions pour les dépenses de frais généraux de l'entreprise.

Les différents fonds canadiens privés de production créés au fil des ans complètent ces autres sources privées de financement. Parmi ces fonds se trouvent le Fonds de la radiodiffusion et des nouveaux médias de Bell, BravoFACT!, Canwest Western Independent Producers Fund, le Fonds Cogeco de développement d'émissions, le Fonds de financement Rogers pour le cinéma documentaire et le Fonds de télédiffusion Shaw, pour ne nommer qu'eux.

Types de financement

On peut aussi étudier le financement des productions télévisuelles canadiennes selon les types. Le tableau 2 détaille le financement des émissions télévisées canadiennes selon les différents types de financement.

Tableau 2 Types de financement des productions télévisuelles portant visa, 1999/00 à 2003/04

	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004
Droits des diffuseurs canadiens	23 %	27 %	32 %	39 %	44 %
Droits des diffuseurs étrangers	10 %	8 %	6 %	4 %	2 %
Crédits d'impôt	19 %	19 %	20 %	21 %	22 %
Préventes des distributeurs canadiens	9 %	8 %	8 %	4 %	3 %
Préventes des distributeurs étrangers	22 %	20 %	18 %	15 %	13 %
Capitaux propres	7 %	7 %	9 %	10 %	5 %
Prêts	2 %	2 %	1 %	1 %	1 %
Fonds d'aide publics et privés	1 %	1 %	1 %	2 %	6 %
Maisons de production	6 %	5 %	4 %	3 %	2 %
Autre	2 %	2 %	2 %	2 %	1 %
Total	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**

Source : Les évaluations du Groupe Nordicité reposent sur des données obtenues auprès du BCPAC.
Note : Il est possible que certains totaux ne s'additionnent pas parfaitement en raison de l'arrondissement.

Les droits de diffusion des diffuseurs canadiens représentaient le financement le plus important des émissions télévisées au Canada, totalisant 44 % du financement en 2003-2004. Ce montant comprenait non seulement les droits des diffuseurs mais également le financement en provenance du Programme de droits de diffusion du FCT, l'élément du FCT financé par les entreprises de câblodistribution et de fournisseurs de services de diffusion directe par satellite.

Tel qu'énoncé précédemment, la hausse de la part de financement sous forme de droits de diffusion, de 23 % en 1999-2000 à 44 % en 2003-2004, correspond à la plus faible participation des acheteurs étrangers pour les émissions télévisées canadiennes. Les droits de diffuseurs étrangers sont passés de 10 % à 2 %; alors que les préventes à l'étranger sont passées de 22 % à 13 %. Les préventes aux distributeurs canadiens ont également chuté de 9 % à 3 %, ce qui correspond à la réduction du potentiel international des émissions télévisées canadiennes.

Les crédits d'impôt fédéral et provinciaux représentaient un autre type important de financement en 2003-2004; ils totalisaient 22 % du financement des émissions télévisées pour cette année. L'aide provenant des fonds publics et privés comptait pour 6 %. Les participations au capital, qui comprennent les sommes provenant du Programme de participation au capital du FCT, et la participation au capital des organismes de financement provinciaux, des diffuseurs et des producteurs, s'élevaient à 5 % en 2003-2004. Aucun autre type de financement ne représentait 5 % ou plus du financement total en 2003-2004.

3.2 Financement de la production cinématographique commerciale canadienne

Le contexte du financement de la production cinématographique commerciale au Canada, à savoir les longs métrages destinés aux salles de cinéma, est quelque peu différent. Pour ce type de production, le plus important groupe en matière de financement se compose des gouvernements fédéral et provinciaux. Le tableau 3 détaille les sources de financement pour les longs métrages de cinéma canadiens. Tous comptes faits, les gouvernements fédéral et provinciaux ont fourni environ 61 % du financement de ce segment en 2003-2004. Il convient de remarquer que le segment de production nationale de films commerciaux représente environ un dixième du segment de la production nationale d'émissions télévisées pour la même année. Selon les données obtenues auprès de l'ACPFT, la production nationale

de films commerciaux totalisait 296 millions $ en 2003-2004, tandis que les productions télévisuelles canadiennes totalisaient 2 723 millions $.[15]

La source la plus importante du financement des films de cinéma au Canada en 2003-2004 était le Fonds du long métrage du Canada du gouvernement fédéral, administré par Téléfilm Canada. Depuis 2002-2003, ce fonds a injecté 100 millions $ par année dans différents programmes à l'appui de la production des films commerciaux canadiens (dont environ 85 millions ont été alloués au programme d'aide à l'élaboration de projet, à la production et à la commercialisation). Dans le tableau 3, ces sommes sont incluses dans la catégorie du financement public, qui comptaient pour 39 % du financement total en 2003-2004. Cette hausse du financement public de 13 % en 1999-2000 à 39 % en 2003-2004 correspond en grande partie à l'introduction du Fonds du long métrage du Canada.

Tableau 3 Sources de financement des productions cinématographiques commerciales portant visa, 1999-2000 à 2003-2004

	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004
Diffuseurs privés	1 %	2 %	3 %	4 %	5 %
Diffuseurs publics	0 %	0 %	1 %	0 %	1 %
Crédit d'impôt fédéral	8 %	7 %	6 %	7 %	5 %
Crédit d'impôt provincial	10 %	11 %	12 %	12 %	17 %
Distributeurs canadiens	9 %	24 %	18 %	21 %	10 %
Étranger	29 %	23 %	20 %	19 %	10 %
Public*	13 %	15 %	26 %	25 %	39 %
Autre privé**	30 %	18 %	14 %	11 %	12 %
Total	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**

Source : Les évaluations du Groupe Nordicité reposent sur des données obtenues auprès du BCPAC.
Note : Il est possible que certains totaux ne s'additionnent pas parfaitement en raison de l'arrondissement.
* La catégorie Public comprend le financement du Fonds canadien de télévision (Programme de participation au capital), des gouvernements provinciaux, de Téléfilm Canada, du Fonds du long métrage du Canada et d'autres ministères et organismes gouvernementaux.
** La catégorie Autre privé comprend le financement des maisons de production, des fonds généraux de production, du Fonds canadien de télévision (Programme de droits de diffusion) et d'autres investisseurs privés.

Les crédits d'impôt fédéraux et provinciaux représentaient 23 % du financement des productions de films commerciaux en 2003-2004. Le financement de la part des distributeurs canadiens et de sources étrangères a fluctué d'une année à l'autre au cours de la période de 1999-2000 à 2003-2004. Pour la dernière année où des données sont disponibles, à savoir 2003-2004, les distributeurs canadiens et les sources étrangères ont chacun contribué à 10 % de la production des films commerciaux canadiens.

Par rapport à la production télévisuelle, les diffuseurs canadiens ont joué un rôle beaucoup moins important dans le financement de la production de films commerciaux. Pourtant, les diffuseurs canadiens financent des documentaires ou des longs métrages qui seront occasionnellement à l'affiche dans les cinémas avant d'être présentés à la télévision. À ce titre, les diffuseurs obtiendront des droits de diffusion ou même participeront au projet.

[15] Veuillez consulter l'ouvrage de l'ACPFT intitulé *Profil 2005 : Rapport économique sur la production cinématographique et télévisuelle au Canada,* figures 9 et 11.

Types de financement

Les données, lorsqu'on les étudie en tenant compte des types de financement, indiquent qu'il existe un niveau beaucoup plus élevé de participation au capital pour les productions cinématographiques que pour les productions télévisuelles. Cette participation représente en grande partie le financement fourni par Téléfilm Canada; il comprend seulement une petite participation au capital de la part du secteur privé. En outre, l'aide au financement publique et privée se compose en grande partie de sommes provenant de Téléfilm Canada. Le tableau 4 détaille les types de financement alloués aux productions cinématographiques canadiennes entre 1999-2000 et 2003-2004.

Tableau 4 Types de financement des productions cinématographiques commerciales portant visa, 1999/00 à 2003/04

	1999-2000	2000-2001	2001-2002	200-20/03	2003-2004
Droits des diffuseurs canadiens	3 %	4 %	5 %	5 %	7 %
Droits des diffuseurs étrangers	1 %	1 %	3 %	0 %	1 %
Crédits d'impôt	18 %	18 %	18 %	19 %	22 %
Préventes des distributeurs canadiens	8 %	9 %	7 %	10 %	8 %
Préventes des distributeurs étrangers	28 %	31 %	25 %	23 %	13 %
Capitaux propres	12 %	15 %	28 %	24 %	22 %
Prêts	18 %	12 %	2 %	10 %	4 %
Fonds d'aide publics et privés	1 %	1 %	1 %	4 %	18 %
Maisons de production	9 %	7 %	8 %	4 %	4 %
Autre	1 %	1 %	4 %	1 %	2 %
Total	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**

Source : Les évaluations du Groupe Nordicité reposent sur des données obtenues auprès du BCPAC.
Note : Il est possible que certains totaux ne s'additionnent pas parfaitement en raison de l'arrondissement.

Les crédits d'impôt fédéraux et provinciaux ainsi que la participation au capital représentaient les plus grandes parts en 2003-2004; chacun comptant pour 22 %. L'aide publique et privée représentait également une part importante à 18 % en 2003-2004. Les hausses à la fois dans la participation au capital et l'aide publique et privée correspondent en grande partie à l'introduction du Fonds du long métrage du Canada.

3.3 Financement de coproductions internationales officielles

Le Canada possède actuellement des traités de coproduction avec 53 pays (le Canada n'a pas de traité avec les États-Unis). En vertu des modalités de ces traités de coproduction, un producteur canadien peut collaborer avec un producteur provenant d'un ou de plusieurs pays avec qui nous avons un traité pour faire un film ou une émission télévisée, production qui obtiendra le traitement national dans chacun des pays participants. Dans le cadre d'une coproduction internationale officielle, le financement provient de chacun des pays participants; de même, le tournage ou d'autres éléments de la production sont conjoints. La coproduction internationale officielle est un moyen efficace pour les producteurs canadiens d'obtenir de l'expérience sur des productions à plus gros budgets. En 2003, Téléfilm Canada a énoncé des décisions anticipées sur 107 des coproductions officielles auxquelles participaient des producteurs canadiens. Au total, les budgets de ces 107 projets s'élevaient à 728 millions $.

Les tableaux de données de cette section détaillent les sources globales de financement pour les coproductions canadiennes officielles avec des partenaires du Royaume-Uni, de la France, de l'Allemagne et de l'Australie. Au cours des dernières années, ces pays comptaient pour une grande part des coproductions canadiennes officielles. Bien que les données fournies par Téléfilm ne puissent se comparer directement à celle du BCPAC, elles offrent une certaine indication des différentes sources de financement. En comparaison avec la production nationale conventionnelle, la coproduction officielle obtient, de part sa nature, environ la moitié du financement étranger. Le tableau 5 détaille le financement des émissions télévisées canadiennes réalisées en vertu de traités de coproduction internationale.

Tableau 5 Sources de financement des coproductions canadiennes officielles avec des pays partenaires choisis, production télévisuelle, 2000 à 2003

		2000	2001	2002	2003
Financement canadien	Diffuseurs	8 %	8 %	12 %	12 %
	Crédit d'impôt	12 %	9 %	11 %	10 %
	Distributeurs	22 %	17 %	15 %	16 %
	Autre public	2 %	1 %	2 %	1 %
	Autre privé	17 %	10 %	14 %	11 %
	Sous-total	**61 %**	**45 %**	**54 %**	**49 %**
Financement étranger	Diffuseurs	7 %	16 %	14 %	18 %
	Crédit d'impôt	0 %	3 %	0 %	1 %
	Distributeurs	8 %	11 %	6 %	12 %
	Autre public	2 %	4 %	3 %	4 %
	Autre privé	22 %	22 %	22 %	16 %
	Sous-total	**39 %**	**55 %**	**46 %**	**51 %**
Total		**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**

Source : La mise en tableaux du Groupe Nordicité repose sur des données obtenues auprès de Téléfilm Canada.
† Les données n'incluent que les productions avec le Royaume-Uni, la France, l'Australie et l'Allemagne.
Note : Il est possible que certains totaux ne s'additionnent pas parfaitement en raison de l'arrondissement.

Les diffuseurs canadiens et étrangers comptent toujours pour environ 30 % du financement total d'une production télévisuelle. Les crédits d'impôt jouent un rôle moins important puisqu'ils sont disponibles uniquement pour les sommes dépensées au Canada; dans le pays partenaire, l'aide gouvernementale peut prendre une autre forme. Les sources de la catégorie Autre privé (par ex. les fonds d'aide privés pour la production) et le financement des distributeurs semblent joueur un rôle plus important dans les structures financières.

En ce qui concerne la production de longs métrages, des sources privées autres que les diffuseurs et distributeurs jouent un rôle plus important dans le financement du projet, par rapport aux productions nationales canadiennes. Le tableau 6 détaille le financement des longs métrages canadiens réalisés en vertu de traités de coproduction internationale.

Tableau 6 Sources de financement des coproductions canadiennes officielles avec des pays partenaires choisis, production cinématographique, 2000 à 2003

		2000	2001	2002	2003
Financement canadien	Diffuseurs	2 %	6 %	3 %	3 %
	Crédit d'impôt	6 %	8 %	9 %	8 %
	Distributeurs	21 %	21 %	15 %	11 %
	Autre public	3 %	7 %	8 %	11 %
	Autre privé	11 %	10 %	12 %	16 %
	Sous-total	**43 %**	**50 %**	**46 %**	**49 %**
Financement étranger	Diffuseurs	5 %	1 %	10 %	1 %
	Crédit d'impôt	0 %	0 %	0 %	0 %
	Distributeurs	19 %	17 %	5 %	9 %
	Autre public	4 %	6 %	5 %	8 %
	Autre privé	28 %	26 %	34 %	33 %
	Sous-total	**57 %**	**50 %**	**54 %**	**51 %**
Total		**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**

Source : La mise en tableaux du Groupe Nordicité repose sur des données obtenues auprès de Téléfilm Canada.
† Les données n'incluent que les productions avec le Royaume-Uni, la France, l'Australie et l'Allemagne.
Note : Il est possible que certains totaux ne s'additionnent pas parfaitement en raison de l'arrondissement.

En 2003, 49 % du financement de projet pour les longs métrages canadiens en coproduction officielle provenaient de sources privées autres que les diffuseurs et les distributeurs. Qui plus est, environ deux tiers de ces sommes de la catégorie Autre privé provenaient du producteur étranger.

3.4 Besoins financiers des producteurs canadiens

Les données énoncées aux sections 3.1 et 3.2 indiquent les sources et types de financement utilisés par les producteurs canadiens. Dans le domaine de la télévision, les diffuseurs et gouvernements sont les principaux financiers de premier rang. En ce qui concerne la production cinématographique, les gouvernements offrent la plus grande partie du financement de premier rang aux productions. Par sa définition, le financement de premier rang est fondamental à la production cinématographique et télévisuelle. La taille et la croissance globales de l'industrie y sont très liées. Si le financement de premier rang est à la baisse, les dépenses de la production devront s'ajuster. À vrai dire, au cours des cinq dernières années, la catégorie production nationale de l'industrie a diminué d'environ 11 % tandis que le financement de premier rang de sources étrangères diminuait.

Financement étranger et ventes

Les données et les recherches suggèrent qu'une amélioration de l'accès au financement étranger est l'un des besoins des producteurs canadiens. Bien entendu, pour vendre des émissions télévisées et des films canadiens à l'étranger, il est nécessaire que le produit plaise au public qui n'est pas Canadien. Cependant, il s'agit là d'une condition insuffisante en soi. Les producteurs canadiens doivent aussi posséder les outils et l'environnement requis pour conclure des ententes de financement internationales. Le Canada est un petit marché et les producteurs doivent avoir tous les outils nécessaires à la commercialisation et à la vente de leurs produits à l'étranger.

Un de ces outils est le crédit d'anticipation. Le crédit d'anticipation consiste essentiellement en un prêt au producteur, qui repose sur l'éventualité de vendre la production dans des territoires où elle n'a pas encore été vendue. À la section 4, l'étude analyse le crédit d'anticipation de façon plus détaillée.

Financement provisoire

Le financement de premier rang, qu'il s'agisse de droits de diffusion, de crédits d'impôt du gouvernement ou d'une garantie de distribution n'est souvent pas disponible avant que le tournage et la postproduction soient achevés. Entre-temps, le producteur fait face à des obligations financières régulières, dont le paiement des salaires et traitements, et d'autres services obtenus durant la production. Cette non concordance entre les obligations de paiement et les recettes se traduit par une nécessité de faire appel à des sources de financement ou de solutions financières de second rang, à savoir le financement provisoire.

Les recherches indiquent que le marché du financement provisoire au Canada est concurrentiel. Selon la Banque Royale (qui joue un rôle de premier plan sur le marché du financement provisoire de l'industrie cinématographique et télévisuelle à l'extérieur du Québec), les producteurs de films et d'émissions de télévision se voient offrir des taux préférentiels majorés de 1 %. De tels taux vont de pair avec ceux demandés aux petites entreprises établies qui présentent des bilans étoffés.

Le financement provisoire devient dispendieux pour les producteurs canadiens parce qu'ils doivent souvent maintenir des soldes impayés parfois pendant aussi longtemps que 18 mois tandis qu'ils attendent de recevoir le financement après livraison. À vrai dire, les crédits d'impôt du gouvernement sont souvent bons derniers et ils peuvent représenter de 20 à 25 % du financement total.

À ce titre, il y a certainement un besoin d'accélérer la réception de certains types de financement.

Les sections ultérieures du présent rapport permettront d'examiner les outils présentement offerts aux producteurs canadiens à ces fins et d'étudier d'autres possibilités potentielles d'aider les producteurs dans ce domaine.

4 *Garanties d'achèvement et autres assurances, et instruments financiers utilisés par les producteurs canadiens*

4.1 Garanties d'achèvement

Une garantie d'achèvement assure essentiellement aux financiers d'une production cinématographique ou télévisuelle que le projet sera terminé et livré dans les temps prévus. Une garantie d'achèvement procure également aux investisseurs du projet une assurance qu'il n'en coûtera pas plus que prévu pour achever la production; et que si la production ne pouvait être achevée, leur investissement serait remboursé. En règle générale, un producteur obtiendra une garantie d'achèvement à la demande des investisseurs du projet. Les garanties d'achèvement sont monnaie courante pour les films indépendants qui n'ont pas accès aux mêmes ressources financières que les plus importants studios d'Hollywood, dans l'éventualité d'un pépin. Toutefois, ces derniers temps en raison de la hausse du nombre de coproductions entre les studios principaux et des producteurs indépendants, les garanties d'achèvement se trouvent aussi au sein des productions de studios principaux.[16]

Contrairement à la plupart des assurances conventionnelles, la caution de bonne fin est très interventionniste. Elle joue un rôle de premier plan dans l'atténuation des risques qui pourraient empêcher l'achèvement d'une production à temps et conformément au budget. De plus, lorsqu'une production commence à éprouver des difficultés, on aura recours à la caution de bonne fin pour bien compléter le projet plutôt que pour traiter une réclamation.

Avant de cautionner un projet, il y aura, dans le cadre de la caution de bonne fin, un examen approfondi du scénario, du budget, du calendrier de production et du plan de financement. On rencontrera également le personnel créatif principal pour discuter de l'ensemble du projet. Les personnes responsables de la caution de bonne fin doivent tenir compte des antécédents, de l'expérience et de la personnalité des membres de l'équipe de création puisqu'ils peuvent avoir des répercussions sur la livraison.

Durant le tournage, la caution de bonne fin permettra de surveiller les progrès de la production et ce, souvent grâce à la soumission régulière de rapports d'étape et des coûts. Dans le cadre d'une caution de bonne fin, on voudra aussi probablement visiter le plateau ou les lieux. Après le tournage, la caution de bonne fin permettra de surveiller le processus de postproduction, toujours grâce à la soumission régulière de rapports d'étape et des coûts.

Dès que le film est livré au distributeur, l'obligation d'assurance-caution de bonne fin cesse. La personne chargée de la caution s'assure que le producteur s'est conformé à toutes les exigences de livraison en vertu du contrat, de façon à ce que le distributeur convienne que la production est achevée. Les distributeurs cherchent parfois à se dissocier de l'obligation d'accepter la production achevée parce que leurs priorités ont changé ou parce qu'ils ont trop d'engagements. Il convient de remarquer que le garant d'achèvement n'est pas responsable d'obtenir paiement auprès du distributeur. Cela demeure l'obligation du producteur, à moins que la maison de production ait souscrit une assurance-comptes clients (consulter la section 4.3 ci-dessous).

Au Canada, il n'y a actuellement qu'une seule société canadienne qui offre les garanties d'achèvement aux producteurs canadiens, à savoir Film Finances Canada (1998) ltée. Certaines sociétés américaines de garanties d'achèvement, telles que International Film Guarantors (IFG) et CineFinance, toutes deux situées à Los Angeles, vont parfois signer des garanties d'achèvement pour des productions canadiennes. Toutefois, ces deux fournisseurs américains sont plutôt susceptibles de rester en périphérie

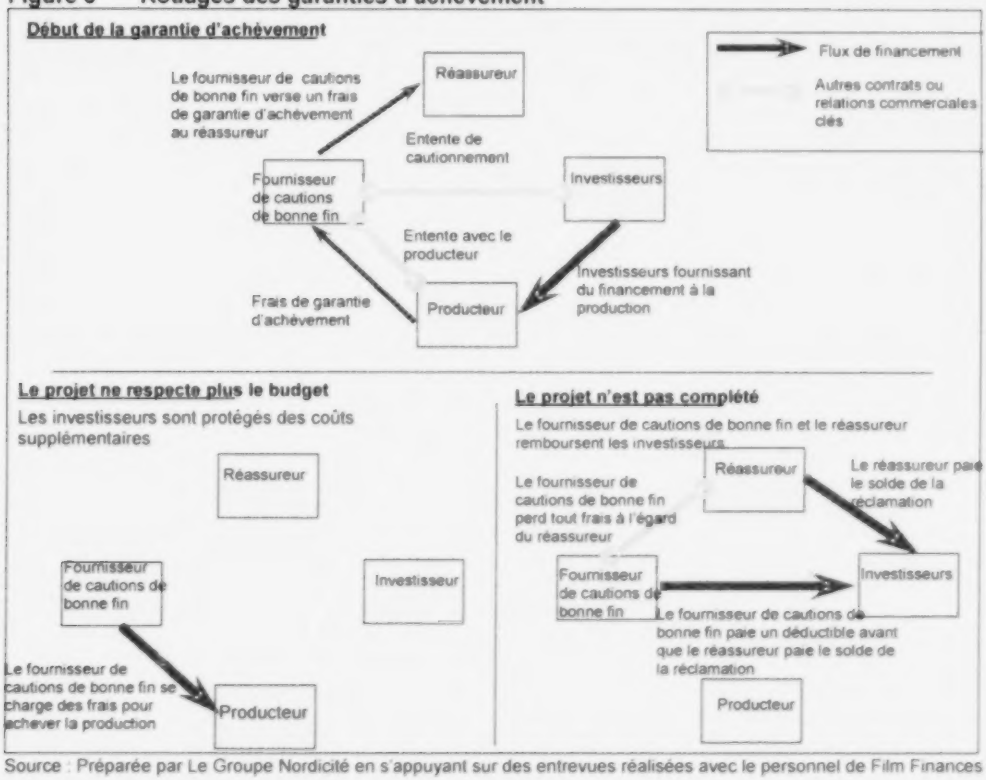
[16] Charles E. Boyle, *Hollywood and the Insurance Industry*. Insurance Journal West, 11 septembre 2001. Wells Publishing, Inc., 2001.

du marché canadien. Parallèlement, Film Finances Canada obtiendra quelques contrats de sociétés étrangères affiliées de Los Angeles (par exemple), en conséquence cette part de ses ventes de garanties d'achèvement ne serait pas disponible à un concurrent non affilié.

Pendant un certain temps, il y a eu plus d'une société nationale offrant des cautions de bonne fin au Canada. Même en 2002, trois sociétés offraient ces services au Canada. Au même titre que Film Finances, il y avait le Garant d'achèvement et Motion Picture Bond Company, qui sont toutes deux disparues suite à une forte concurrence. À ce moment, les filiales de sociétés californiennes, Cinema Completions International et WorldWide Film Completion étaient également très actives au Canada.

La figure 6 illustre les flux financiers et les relations contractuelles inhérentes aux garanties d'achèvement.

Figure 6 Rouages des garanties d'achèvement



Source : Préparée par Le Groupe Nordicité en s'appuyant sur des entrevues réalisées avec le personnel de Film Finances Canada.

Par le passé, le taux des cautions de bonne fin pouvait atteindre jusqu'à 6 % du budget d'un projet (ce taux de 6 % comprenait une part remboursée au producteur à l'achèvement du projet). À la fin des années 1990, en raison des nombreux concurrents sur le marché canadien, les taux ont diminué jusqu'à 0,8 %. Cette concurrence dans les prix et la baisse du nombre de réassureurs au Canada ont entraîné un chambardement du marché. En janvier 2003, Film Finances Canada a acquis le Garant d'achèvement et depuis un peu plus de deux ans, le Canada connaît pratiquement un monopole national en matière de garanties d'achèvement.

En 2004, l'Association des producteurs de films et de télévision du Québec (APFTQ) a réalisé un sondage auprès de ses membres. Les résultats indiquent que parmi les producteurs francophones on utilisait très peu les garanties d'achèvement, sauf pour les longs métrages. Le tableau 7 présente les

résultats du sondage selon l'utilisation et les taux moyens des garanties d'achèvement pour les producteurs.

Tableau 7 Utilisation et taux des garanties d'achèvement parmi les membres de l'APFTQ

	Série de documentaires	Documentaire (un seul épisode)	Dramatiques	Longs métrages	Magazine	Variétés
Nombre de répondants qui devaient utiliser les garanties d'achèvement	Aucun des 10 des répondants	Aucun des 31 des répondants	1 des 11 des répondants	6 des 16 des répondants	2 des 16 des répondants	Aucun des 20 répondants
Taux des garanties d'achèvement	N/D	N/D	N/D	Moyenne : 1,8 % Échelle : 0,7 % à 2,0 %	N/D	N/D

Source : APFTQ, Sondage des membres de l'APFTQ, 2004.
N/D – données non disponibles ou sans objet.

Les résultats indiquent que parmi les producteurs répondants, seuls 9 des 104 projets ont obtenu des garanties d'achèvement. Six des neuf cas concernaient des longs métrages et une seule des 11 dramatiques télévisées nécessitait une garantie d'achèvement. Les deux autres faisaient partie des émissions de type magazine.

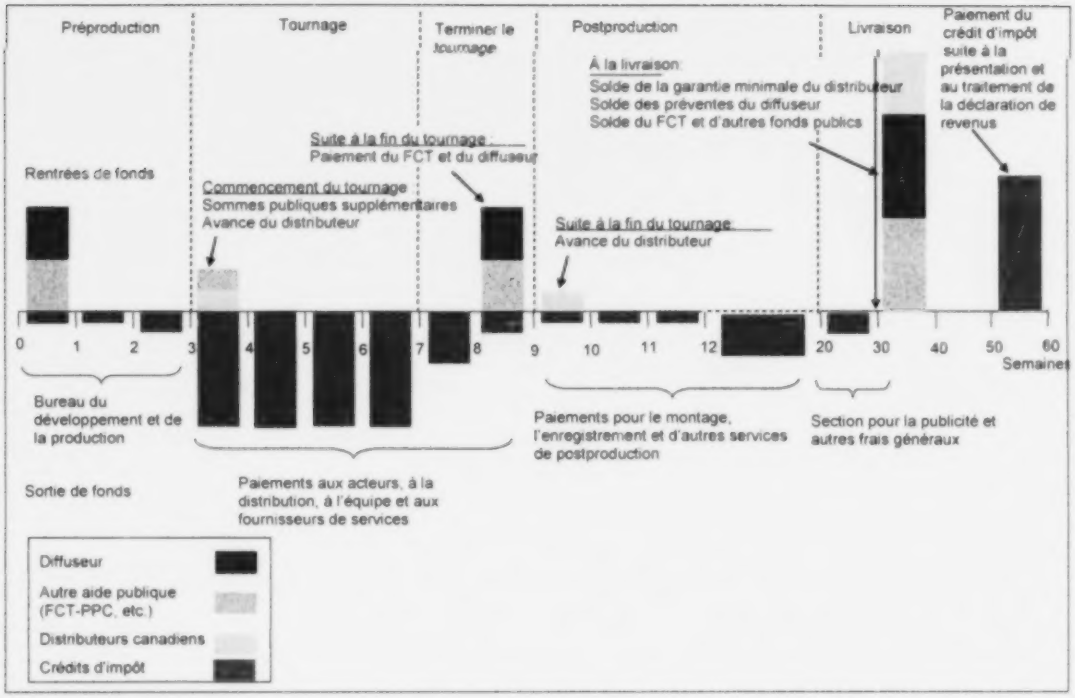
4.2 Financement provisoire

Au Canada, la plupart du financement initial pour un long métrage ou une émission télévisée n'est pas disponible pour le producteur avant l'achèvement du projet. Les obligations financières du producteur, y compris les salaires et autres coûts, sont dues pendant le tournage. À ce titre, le producteur doit obtenir du financement provisoire, qu'on appelle parfois le financement du flux de trésorerie, afin de respecter ses obligations en attendant les futurs paiements.

Avant de commencer le projet, un producteur prévendra son film ou émission télévisée à des diffuseurs et distributeurs au Canada et à l'étranger. Ces accords de prévente stipulent souvent des paiements progressifs selon des étapes clés, y compris la livraison du film ou de l'émission télévisée achevée. Les crédits d'impôt du gouvernement constituent une autre forme de financement et sont les derniers à être obtenus. Les producteurs déposent leur budget et les détails financiers aux organismes gouvernementaux fédéraux et provinciaux, qui donnent ensuite une décision anticipée sur la valeur des crédits d'impôt non remboursables qu'ils obtiendront. Le producteur ne reçoit pas les remboursements d'impôt avant l'évaluation fédérale et provinciale des déclarations de revenus des sociétés. À ce titre, la plupart des producteurs doivent obtenir un financement provisoire en attendant les crédits d'impôt prévus, qu'ils recevront bien après l'achèvement de la production.

La figure 7 délimite la séquence et l'importance des rentrées et des sorties de fonds pour un projet typique d'émission télévisée canadienne. Le producteur recevra certaines sommes du diffuseur ayant des droits et d'autre aide publique dès le début du projet. Cela lui permettra d'avoir les fonds nécessaires pour lancer la phase de préproduction du projet. Cette phase durera environ trois semaines. Le début du tournage à la quatrième semaine se traduira souvent par des fonds supplémentaires mais ces derniers ne seront pas suffisants pour respecter les importantes obligations hebdomadaires encourues durant cette phase. Le tournage peut durer environ quatre semaines et générera un taux élevé de sorties de fonds tandis que les producteurs paient les artistes, l'équipe de tournage et les fournisseurs de service. C'est au cours de cette période que le producteur a le plus besoin du financement provisoire.

Figure 7 Flux monétaires actualisés de la production



Source : Adaptée par Le Groupe Nordicité à partir de l'ouvrage de Kathy Avrich Johnson intitulé *Canadian Production Finance: A Producers Handbook*, 2001, p. 73.

À la fin du tournage, le producteur recevra souvent des sommes de la part du diffuseur et du FCT. Ces paiements couvriront seulement une partie des frais de tournage. À ce titre, le producteur continuera de payer les coûts relatifs au financement provisoire qu'il aura demandé pour financer les dépenses durant la phase de tournage.

L'étape de postproduction peut durer quelques mois tandis qu'on prépare l'émission télévisée à être livrée comme produit fini. Au cours de cette phase, le producteur devra payer le montage, la sonorisation et d'autres services de postproduction mais il n'obtiendra pas nécessairement d'autres paiements d'étape de la part d'acheteurs ou de bailleurs de fonds.

Environ 30 semaines après le début du projet, le producteur livrera l'enregistrement final au diffuseur et au distributeur. La livraison entraînera d'importants paiements de la part des acheteurs, de même que du FCT et d'autres sources de financement public. La somme de ces paiements laissera néanmoins un écart d'environ 25 % au producteur qui nécessite toujours du financement provisoire puisqu'il doit attendre les paiements des crédits d'impôt.

Le paiement des crédits d'impôt survient quand la maison de production a soumis sa déclaration de revenus des sociétés. Le paiement des crédits d'impôt dans la plupart des provinces et au fédéral est davantage retardé jusqu'à ce que la déclaration de revenus soit traitée et que la maison de production ait fait l'objet d'une vérification.

On a déjà réalisé des progrès dans ce domaine. À partir de 2001, le ministère des Finances de l'Ontario, qui administre les crédits d'impôt du gouvernement de l'Ontario pour l'industrie cinématographique et télévisuelle, a commencé à accélérer le paiement des sommes de crédits d'impôt aux producteurs. Dans le cadre du nouveau système, le ministère des Finances débloque à l'intention des producteurs jusqu'à 85 % des crédits d'impôts dus six semaines après la déclaration de revenus de la société. Les

producteurs ont toujours besoin de la certification de la Société de développement de l'industrie des médias de l'Ontario (SDIMO), qu'ils peuvent obtenir dès le début des principaux travaux d'enregistrement. Selon l'ancien système, un producteur devait attendre la vérification, après avoir remis la déclaration de revenus, avant de recevoir les sommes des crédits d'impôt. Le producteur n'avait pas de contrôle sur le moment choisi pour la vérification et elle pouvait avoir lieu plusieurs mois après la présentation de la déclaration de revenus des sociétés.

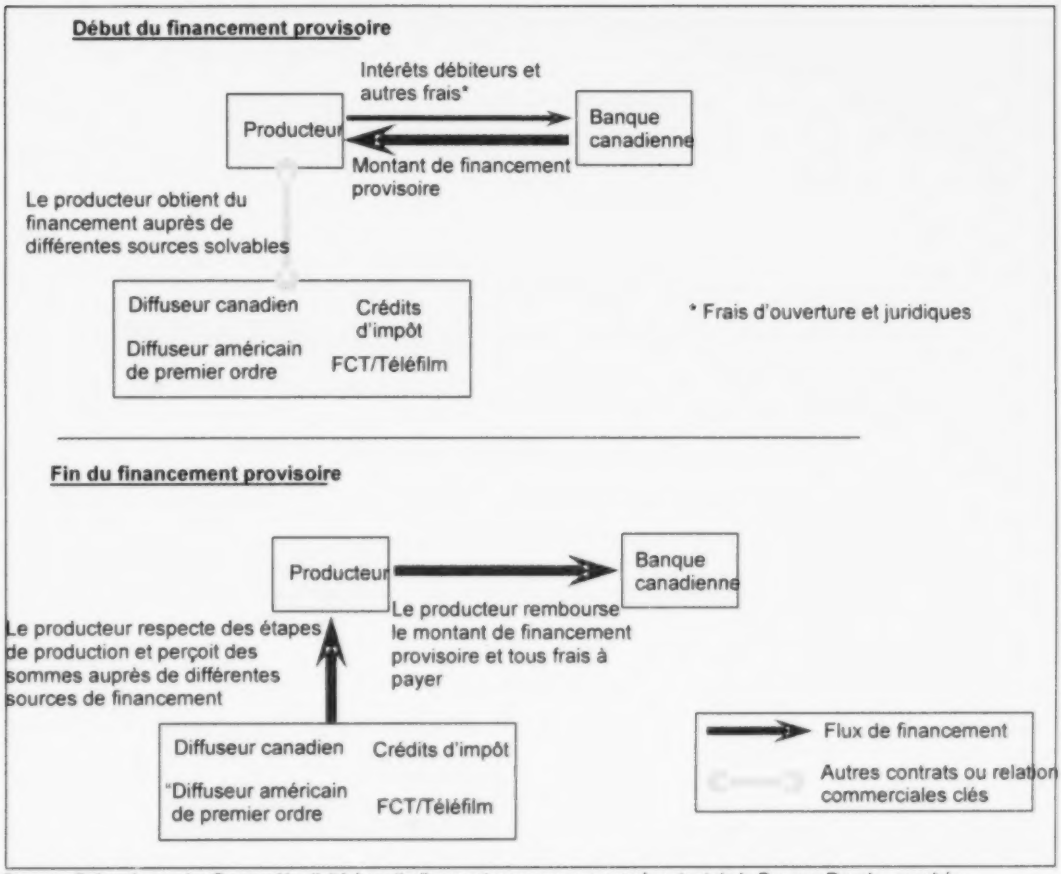
Les banques canadiennes offriront généralement un financement provisoire en s'appuyant sur l'évaluation globale du projet, en tenant compte qu'il y a un budget entièrement financé par des préventes solvables et d'autres programmes de financement tels les crédits d'impôt, les investissements de Téléfilm, le FCT, etc.

Le cautionnement pour des prêts de cette nature comprendrait habituellement un contrat de garantie générale, une assurance hypothécaire, une assurance sur les droits d'auteurs, une assurance tous risques et une assurance erreurs et omissions, une garantie d'achèvement lorsque justifiée, des documents d'accès au laboratoire et des désignations particulières des droits et avantages des producteurs en vertu de différents accords de financement. Dans de nombreux cas, ces désignations sont reconnues par des sources de financement qui acceptent d'effectuer leurs paiements directement à la banque.

Les banques essaient d'offrir un service de haut niveau à tous leurs clients. Le modèle de financement décrit précédemment devient de plus en plus difficile à respecter alors que les producteurs font appel à d'autres sources pour achever le financement de leurs projets. Cela comprend les coproductions internationales et les incitatifs fiscaux dans d'autres pays. Il existe un seuil quant à l'importance du prêt au-delà duquel ce modèle de financement des productions et les frais de transactions qui y sont associés peuvent être inabordables pour les productions plus petites. La banque étudie chaque situation au cas par cas.

Bien entendu, les banques évaluent et établissent la solvabilité des producteurs avant d'accorder un crédit. Un producteur qui possède de solides antécédents et un volume d'affaires élevé obtiendra de meilleures modalités de prêts auprès des banques, tandis que les producteurs dont les besoins de crédit sont inférieurs et la crédibilité moins établie nécessitent souvent davantage de nantissement, comme les garanties personnelles. À vrai dire, de nombreux petits producteurs qui ont de petits besoins de financement ne peuvent obtenir ce financement. Les frais accessoires fixés peuvent s'avérer inabordables; qui plus est, les montants traités peuvent être trop petits pour intéresser les banques.

Figure 8 Rouages du financement provisoire



Source : Préparée par Le Groupe Nordicité à partir d'une entrevue avec un représentant de la Banque Royale, marchés commerciaux.

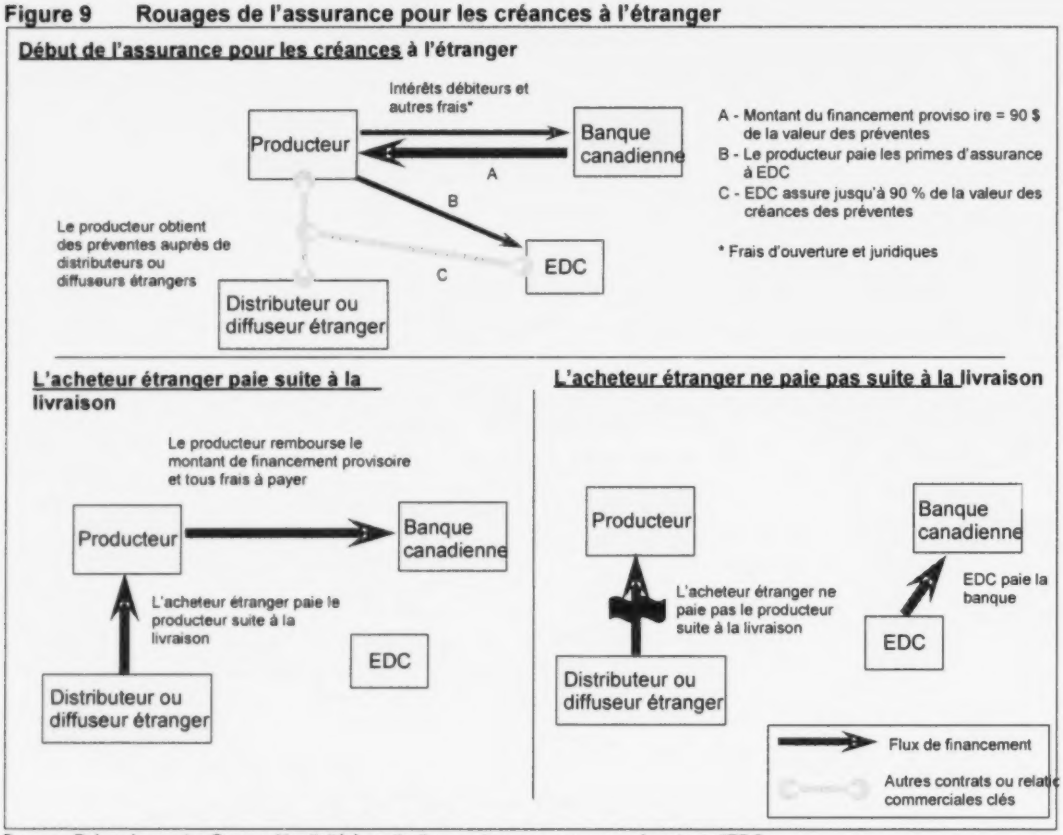
Outre le FCT et Téléfilm, les banques canadiennes limitent généralement leur financement provisoire aux préventes aux diffuseurs et distributeurs canadiens, ainsi qu'aux acheteurs étrangers d'actions de premier ordre. Les producteurs canadiens qui cherchent à obtenir un financement provisoire des préventes à des diffuseurs et distributeurs étrangers moins connus nécessitent l'assurance-comptes clients d'EDC (consulter la section 4.3); sinon, le producteur peut approcher le Comerica Entertainment Group, situé aux États-Unis, pour le financement provisoire de créances à l'étranger. Par rapport aux banques canadiennes et à EDC, Comerica maintient un réseau international de spécialistes bancaires du domaine des films et de la télévision qui peuvent évaluer efficacement la solvabilité d'acheteurs de par le monde. Le financement provisoire auprès de Comerica est bien sûr plus dispendieux que les sources canadiennes de financement provisoire.

Parce que les préventes nécessitent l'achèvement et la livraison du projet à l'acheteur, une garantie d'achèvement fait souvent partie intégrante du financement provisoire. Les banques canadiennes peuvent cependant renoncer à cette exigence d'une garantie d'achèvement pour certains producteurs et maisons de production établis. Tel qu'énoncé précédemment, la plupart des productions au Québec, mis à part les longs métrages, ne requiert pas de garantie d'achèvement. Pour le reste du Canada, les téléfilms et les miniséries nécessitent généralement l'usage de garanties d'achèvement, mais ce n'est pas le cas de toutes les dramatiques télévisées.

4.3 Assurance pour les créances à l'étranger

L'assurance pour les créances à l'étranger est un outil dont se servent les entreprises pour accroître leur accès à du crédit en s'appuyant sur les engagements pris par des distributeurs et diffuseurs étrangers de payer les droits de la production lorsqu'elle est terminée. Au Canada, EDC fournit aux exportateurs qui font des ventes à l'extérieur du Canada l'assurance pour les créances à l'étranger (consulter l'énoncé sur EDC à la section 5.2). D'autres pays possèdent des organisations semblables qui offrent ce service financier. EDC assure jusqu'à 90 % de la valeur des créances à l'étranger de l'exportateur canadien. Fort d'une telle aide de la part d'EDC, un exportateur canadien peut communiquer avec son institution financière pour obtenir davantage de crédit – monétisant ainsi ses créances.

Figure 9 Rouages de l'assurance pour les créances à l'étranger



Source : Préparée par Le Groupe Nordicité à partir d'une entrevue avec un représentant d'EDC.

EDC accepte le risque de non-paiement de la part de l'acheteur étranger. Si ce dernier ne paie pas, en raison d'un manquement ou d'une insolvabilité, l'exportateur canadien peut présenter une demande d'indemnité. EDC dirigera ensuite la valeur de l'assurance (jusqu'à 90 % de la valeur des créances) vers l'institution financière de l'exportateur.

Les producteurs canadiens de films et d'émissions de télévision utilisent l'assurance pour les créances à l'étranger depuis quelques années, en fait, depuis qu'EDC a commencé à accepter des clients de l'industrie du film et de la télévision en 1999. La section 5.2 du présent rapport examine le rôle d'EDC au sein de l'industrie du film et de la télévision de façon plus détaillée. Les producteurs canadiens chercheront à obtenir l'assurance d'EDC essentiellement pour les créances générées par les préventes

aux diffuseurs et distributeurs étrangers pour lesquels les banques canadiennes ne peuvent établir la solvabilité.

Une autre caractéristique précieuse d'EDC est sa volonté de consentir des modalités favorables aux acheteurs solvables. Ainsi, un distributeur étranger peut retarder le paiement du projet suite à la livraison de 90 ou 180 jours. Ce genre de modalité permet aux producteurs canadiens de susciter l'engagement des distributeurs étrangers envers un projet. Par contre, cela augmente les risques qu'EDC ne soit pas payé.

4.4 Crédit d'anticipation

Le crédit d'anticipation est le terme utilisé pour décrire le financement obtenu par les producteurs pour combler la différence entre le budget d'un projet et la valeur totale des préventes et autres sources de financement. Il se peut que le financement total et la valeur des préventes soulevés par le producteur ne répondent plus au budget du projet. En réalité, cet écart est attribué aux droits de présentation ou de distribution qui doivent être vendus.

Le crédit d'anticipation est un type de financement provisoire sans les garanties d'un financement initial déjà négocié. Au lieu de cela, pour obtenir un crédit d'anticipation, le producteur demandera à un agent de vente d'établir un plan de vente du projet dans des endroits où il n'a pas été vendu. L'institution financière accorde ensuite un prêt en tenant compte de ce plan, à savoir les prévisions de vente et les capacités de l'agent de vente.

Le crédit d'anticipation permet au producteur de compléter le financement d'un projet sans diluer la participation au capital du producteur.[17] En général, le financier du crédit d'anticipation fait valoir son droit sur le premier recouvrement à partir de toutes recettes réalisées par une production. Le point de vue de ces financiers est que le budget doit être payé avant que les investisseurs dans le capital-actions commencent à faire des profits.[18] Bien entendu, cet état de fait entre en conflit avec les politiques de recouvrement de la participation au capital de Téléfilm Canada (consulter la section 5).[19]

Une seule société offre actuellement le crédit d'anticipation au Canada – il s'agit de La financière des entreprises culturelles du Québec (FIDEC), une société en commandite située à Montréal dont les capitaux propres s'élèvent à 45 millions $. Parmi les partenaires de la FIDEC se trouvent la Société de développement des entreprises culturelles (SODEC), le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ), la Banque nationale du Canada, Le Groupe TVA, L'Equipe Spectra, Investissements Daniel Langlois, DKD! Spectacle, FranceFilm et monsieur Rosaire Archambault. Initialement, les activités de la FIDEC se concentraient uniquement au Québec; elle planifie de commencer au plus vite des activités dans le reste du Canada.

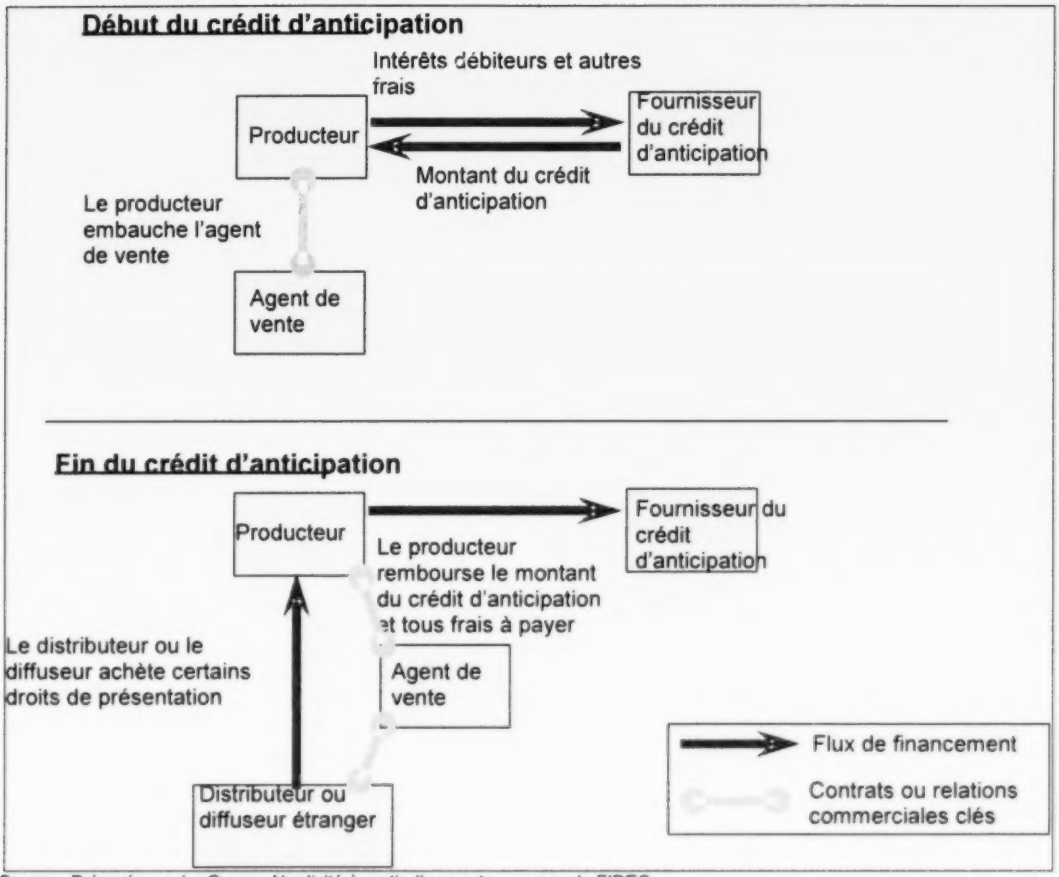
En échange d'un frais d'anticipation, la FIDEC accorde essentiellement une garantie de prêt au producteur qui lui permet ensuite d'obtenir du crédit auprès d'une institution financière. Si l'on en croit la FIDEC, ce crédit est accordé au taux préférentiel.

Jusqu'à présent, la plupart des producteurs canadiens à l'extérieur du Québec devait obtenir un crédit d'anticipation auprès d'institutions financières étrangères. Les principales sources de crédit d'anticipation comprennent Comercia Entertainment Group (dont les activités au Canada s'exercent par le biais de Independent Film Financing), Lew Horwitz Organization et la Union Bank aux États-Unis; ainsi que la Royal Bank of Scotland, et la Bank of Ireland au Royaume-Uni.

Figure 10 Rouages du crédit d'anticipation

---

[17] Leo Rice-Barker, *Financing more of a public/private mix*, Playback Magazine, 17 février 2003, p. 23.
[18] *Idem*
[19] *Idem*



Source : Préparée par Le Groupe Nordicité à partir d'une entrevue avec la FIDEC.

Avant qu'un producteur canadien puisse obtenir le crédit d'anticipation, 80 % de la production doit en règle générale être prévue grâce aux préventes et en monnaie fiduciaire.[20] Ces 80 % doivent comprendre les ventes à au moins deux territoires étrangers d'importance : ce qui permet de mesurer la capacité de commercialisation du projet à l'étranger.[21]

Le plan promotionnel de l'agent de vente est d'ordinaire actualisé à 50 % (parfois plus) en vue de déterminer le montant de crédit d'anticipation à offrir.[22] Le plan promotionnel doit aussi inclure au moins deux ou trois territoires principaux (l'Amérique du Nord, le Royaume-Uni, la France, l'Espagne, l'Italie, l'Allemagne, le Benelux, la Scandinavie, le Japon, l'Australie, l'Afrique du Sud [généralement], la télévision par satellite panasiatique [parfois], la télévision payante en Amérique latine [parfois]).[23]

Parce que le crédit d'anticipation présente un risque plus élevé que le financement provisoire, il coûte plus cher. Le crédit d'anticipation peut coûter environ 18 % à 20 % à la lumière d'une équivalence des taux d'intérêt. Les frais du crédit d'anticipation comprendront :

- les frais d'intérêt (généralement le taux préférentiel majoré de 2 %);

[20] Leo Rice-Barker, *Financing more of a public/private mix*, Playback Magazine, 17 février 2003, p. 23.
[21] *Idem*
[22] *Idem*
[23] *Idem*

- un frais de lancement (1,25 % à 2,50 % du montant du prêt, selon la complexité de la transaction);
- un frais d'anticipation (équivalant de 7 % à 8 % du montant de l'anticipation);
- les frais juridiques.[24]

4.5 Services d'assurance

En plus des garanties d'achèvement et de l'assurance pour les créances à l'étranger, les producteurs de films et d'émissions de télévision obtiendront souvent une assurance pour couvrir la responsabilité civile et la perte de biens. Il existe quatre principaux types d'assurance qu'utilisent les producteurs de films et d'émissions de télévision, que voici :

1. **Assurance liée au divertissement :** Cela comprend une couverture pour la préproduction, la distribution, les éléments essentiels, le rejet, le matériel défectueux, les caméras, le traitement, le matériel divers, les accessoires, le plateau et les costumes, les dépenses supplémentaires, le dommage matériel, le contenu des bureaux et le dommage physique aux automobiles n'appartenant pas à l'assuré ou louées.
2. **Responsabilité civile générale et complémentaire :** Ce type d'assurance ressemble à l'assurance responsabilité civile standard qu'utilisent les entreprises et elle comprend la couverture des cascades et des effets spéciaux.
3. **Erreurs et omissions :** Ce type d'assurance protège les producteurs de films et d'émissions de télévision ainsi que les diffuseurs contre des poursuites pour violation des droits civils, pour diffamation ou calomnie procédant du film ou de l'émission télévisée.
4. **Assurance automobile :** Dans certaines provinces, les producteurs de films et d'émissions de télévision obtiendront une assurance automobile pour les véhicules loués utilisés dans le cadre de la production.

Au Canada, il n'y a que quelques courtiers d'assurance et grossistes qui offrent ce type de services, notamment B.F Lorenzetti & Associates inc., Jones Brown Inc., Aon/Ruben-Winkler Entertainment Insurance Brokers, Multimedia Risk Consultants and Insurance Brokers et Global Expert Risk Management Inc. Ces courtiers d'assurance canadiens commercialisent les polices émises par une des compagnies internationales d'assurance suivantes : Fireman's Fund, Chubb du Canada Compagnie d'Assurance et Lloyd's of London (deux consortiums).[25]

Les taux pour l'assurance responsabilité civile pour les films et les émissions télévisées peuvent varier de façon importante selon le type de production et les antécédents du producteur. Le tableau 8 fait le détail des taux d'utilisation et des frais payés par les membres de l'APFTQ pour différents types d'assurance responsabilité civile. Les données ont été obtenues grâce à un sondage réalisé auprès des membres de l'APFTQ et montrent que les taux peuvent varier considérablement, en partie selon le genre de production.

Tableau 8 Utilisation et taux de l'assurance responsabilité civile, membres de l'APFTQ

Produit d'assurance	Série de documentaires	Documentaires (un seul épisode)	Dramatiques	Longs métrages	Magazines	Variétés
Assurance erreurs et omissions	Moyenne : 1,1 % Fourchette : 0,3 % à 5,0 %	Moyenne : 2,8 % Fourchette : 0,2 % à 11,6 %	Moyenne : 0,2 % Fourchette : très petite	Moyenne : 0,3 % Fourchette : très petite	Moyenne : 1,2 % Fourchette : 0,2 % à 3,2 %	Moyenne : 3,4 % Fourchette : 0,2 % à 10,8 %

[24] *Idem*

[25] Il ne s'agit pas ici d'une liste exhaustive. Elle a été élaborée à partir d'informations obtenues durant les entrevues, auprès de l'APTFQ, du Guide 2005 et d'une consultation du site Web Insurance-Canada.ca.

						(très peu utilisée)
Assurance du projet	Moyenne : 0,5 % Fourchette : très petite	Moyenne : 0,9 % Fourchette : 0,2 % à 3,2 %	Moyenne : 0,3 % Fourchette : très petite	Moyenne : 0,8 % Fourchette : très petite	Moyenne : 0,5 % Fourchette : très petite	Moyenne : 0,6 % Fourchette : 0,04 % à 5,00 % (très peu utilisée)
Assurance responsabilité civile	Moyenne : 0,2 % Fourchette : très petite	Moyenne : 0,4 % Fourchette : 0,1 % à 1,4 %	Moyenne : 0,1 % Fourchette : très petite	Moyenne : 0,1 % Fourchette : 0,06 % à 0,54 %	Moyenne : 0,2 % Fourchette : 0,04 % à 0,90 %	Moyenne : 0,13 % Fourchette : très petite
Autre assurance	Peu utilisée	Peu utilisée	Aucun	Peu utilisée	Peu utilisée	Souvent utilisée
Coût total de l'assurance†	Moyenne : 1,6 % Fourchette : 0,6 % à 1,6 %	Moyenne : 3,4 % Fourchette : 0,3 % à 16,3 %	Moyenne : 0,7 %	Moyenne : 1,8 %	Moyenne : 1,8 %	Moyenne : 1,9 % Fourchette : 0,5 % à 13,0 %

Source : APFTQ, Sondage des membres de l'APFTQ, 2004.
† Les résultats de la catégorie des longs métrages comprennent les coûts associés à la garantie d'achèvement

En ce qui concerne les documentaires d'opinion, la fourchette de l'assurance erreurs et omissions oscille entre 0,24 % et 11,63 % (avec une moyenne de 2,82 %) du budget total; pour l'assurance sur la distribution des dramatiques télévisées, la différence est minime avec une moyenne de 0,29 %. On peut imputer ce niveau élevé pour les documentaires aux taux élevés des assurances erreurs et omissions. Les documentaristes sont souvent susceptibles de faire l'objet de poursuites pour diffamation ou libelle en raison de la nature de leurs projets. Les résultats du sondage de l'APFTQ indiquent que d'autres types d'assurances responsabilité civile coûtent de 0,3 % à 1,8 % du budget total.

5 Rôle des organismes d'État dans le financement de la production cinématographique et télévisuelle

Au cours des dernières décennies, le gouvernement fédéral a mis sur pied de nombreuses sociétés d'État en vue d'offrir des services financiers aux entreprises canadiennes. La formation et l'exploitation de sociétés d'État s'appuient souvent sur une politique de base du gouvernement fédéral. Toutefois, de plus en plus de sociétés d'État exercent leurs activités en parallèle avec des principes commerciaux apparentés à ceux des organisations du secteur privé.

La présente section permet d'examiner le rôle joué par quatre sociétés d'État dans le financement de l'industrie du film et de la télévision. Cette section identifie et décrit les outils de financement offerts par Téléfilm Canada (« Téléfilm »), Exportation et développement Canada (EDC), la Banque de développement du Canada (BDC) et la Corporation commerciale canadienne (CCC).

5.1 Téléfilm Canada

Téléfilm est une société d'État qui a vu le jour en 1967 suite à l'adoption de la *Loi sur la Société de développement de l'industrie cinématographique canadienne*. Les mesures habilitantes de Téléfilm lui donne comme mandat de « favoriser et encourager le développement d'une industrie du long métrage. » Au cours des vingt-cinq dernières années, le gouvernement fédéral a rehaussé, par le biais d'une série de protocoles d'entente, les capacités et responsabilités de Téléfilm.[26] De nos jours, Téléfilm offre un soutien financier et autre pour les industries audiovisuelles du Canada, y compris la production cinématographique et télévisuelle, les nouveaux médias et la musique.

Téléfilm accorde des prêts et des participations au capital à chacune des industries audiovisuelles. Il appuie les créateurs dans les phases de développement, de production et de postproduction. Téléfilm administre également plusieurs programmes d'aide destinés à l'industrie culturelle financés par le ministère du Patrimoine canadien

Le tableau 9 énumère cinq programmes de Téléfilm qui procurent du financement initial pour le développement et la production de films et émissions télévisées au Canada.

Tableau 9 Programmes de financement de Téléfilm Canada pour l'industrie cinématographique et télévisuelle

Programme	Description
Fonds canadien de télévision	Procure directement environ 50 millions $ en financement par capitaux propres pour la production de grande qualité de productions télévisuelles canadiennes 10/10. Administre également environ 50 millions en financement par capitaux propres au nom du ministère du Patrimoine canadien pour la production de grande qualité de productions télévisuelles canadiennes 10/10.
Fonds du long métrage du Canada – Développement, production et mise en marché	Procure un financement annuel total de 85 millions $ pour le développement, la production et la mise en marché de longs métrages canadiens.
Programme d'aide à l'écriture de scénarios	Procure un financement annuel total de 2,3 millions $ pour la création de scénarios de longs métrages destinés aux productions à contenu canadien (admissibles à la certification du BCPAC).
Programme d'aide aux longs métrages indépendants à petit	Procure un financement annuel de 1,8 million $ pour la production ainsi que la postproduction et l'achèvement de longs métrages de grande qualité axé sur le

[26] Le gouvernement a récemment réalisé une révision de la législation de la *Loi sur la Société de développement de l'industrie cinématographique canadienne*. Cette révision vise à entraîner certaines réformes de la législation.

budget	réalisateur présentant un petit budget et un contenu original et pertinent sur le plan culturel de la part de cinéastes nouveaux et établis.
Fonds d'aide au doublage et au sous-titrage	Procure de l'aide pour le doublage et le sous-titrage aux longs métrages canadiens et aux productions télévisuelles financées par le FCT.

Source : http://www.telefilm.gc.ca

Il y a eu des périodes où Téléfilm participait aussi au financement de second rang, y compris des prêts de financement provisoire et des garanties de prêts. Au cours des années 1990, Téléfilm avait un programme qui offrait des garanties de prêts aux maisons de production cinématographique et télévisuelle. Le fonds a cependant été liquidé parce qu'il se concentrait sur les maisons plus petites à présentant des risques plus élevés.

5.2 Exportation et développement Canada

EDC est une société d'État. Elle a été mise sur pied en 1945 suite à l'adoption de la *Loi sur l'expansion des exportations*. Le texte de loi donne à EDC le mandat de « soutenir et développer, directement ou indirectement, le commerce extérieur du Canada ainsi que la capacité du pays d'y participer et de profiter des débouchés offerts sur le marché international. »

De nos jours, EDC réalise son mandat en offrant différents produits d'assurance, de financement et de cautionnement aux exportateurs canadiens. Le tableau ci-dessous énumère certains des produits offerts par EDC.

Tableau 10 Secteurs d'activités et produits d'EDC

Secteur d'activités	Produit
Assurance	Assurance-comptes clients Assurance-crédits documentaires Assurance-opération individuelle Assurance-risques politiques
Financement	Ligne de crédit Prêts Financement de projet Garantie Investissements par capital-actions (et autres investissements)
Cautionnement	Garantie-caution de bonne fin Assurance-caution de bonne fin Assurance-caution des risques Assurance-caution de prête-nom
Produits et outils en ligne	*Prot*EXPOR*T* (produit en ligne) *Vérif*-EXPORT EXPORT*Able* *Info-Marchés*EXPORT

Source : Exportation et développement Canada, *2004-2008 Sommaire du plan d'entreprise*, pp. 10-12.

Depuis la fin de 1999, EDC offre une assurance-comptes clients aux producteurs canadiens de films et d'émissions de télévision. Dans le cadre de ce service, EDC assurera jusqu'à 90 % de la valeur comptable des créances réalisées par les préventes des producteurs canadiens aux diffuseurs et distributeurs étrangers. Grâce à l'assurance-comptes clients d'EDC, le producteur canadien peut obtenir davantage de crédit auprès de son institution financière. Cette dernière haussera la marge de crédit du producteur de 90 % de la valeur comptable des créances.

L'assurance d'EDC se distingue d'une garantie d'achèvement car elle protège uniquement le producteur et le prêteur dans l'éventualité d'un défaut de paiement. Bien que la prévente du producteur puisse avoir

eu lieu avant le début de la production, les créances ne seront pas établies tant que le film ou la série ne sera pas livrée et achevée. EDC accepte le risque de défaut de paiement entre le temps de livraison et le paiement final de la part de l'acheteur étranger. À ce titre, l'assurance-comptes clients complète la garantie d'achèvement; l'assureur de la garantie d'achèvement accepte les risques inhérents au projet jusqu'à la livraison. EDC n'exige pas de garanties d'achèvement dans tous les cas et une telle détermination repose essentiellement sur du cas par cas.

Afin d'offrir une assurance-comptes clients aux producteurs de films et d'émissions de télévision, EDC devait personnaliser ses documents de transaction. Il devait également miser sur le savoir-faire et l'expertise du milieu canadien de la production cinématographique et télévisuelle. Il s'est d'abord concentré sur les producteurs québécois vendant des émissions télévisées à l'étranger. Depuis, sa clientèle s'est diversifiée.

En 2004, EDC a conclu environ 25 à 30 ententes pour lesquelles il a assuré à peu près 25 millions $ en créances à l'étranger pour les producteurs canadiens. Son volume d'affaires était plus élevé les années précédentes. Lors de l'année qui a connu la plus grande activité, deux assureurs d'EDC ont conclu 50 ententes évaluées de 50 à 60 millions $ en créances à l'étranger. Cela représentait une part infime des 37,2 milliards $ dans le volume des assurances à court terme pour EDC en 2003.[27]

Depuis les cinq années qu'EDC souscrit les préventes à l'étranger, il s'est fait très discret au sein du milieu canadien de production cinématographique et télévisuelle. Il n'a pas activement mis en marché ce nouveau service; il s'est plutôt fié aux références ou à l'approche directe de l'exportateur. Les entrevues de recherche réalisées auprès du milieu de la production vont dans le même sens. Pour la plupart, les producteurs ne semblaient pas conscients qu'ils peuvent approcher EDC afin d'accroître leur accès à du financement provisoire. Parallèlement cependant, les producteurs qui avaient fait appel aux produits d'EDC les trouvaient très utiles au financement de leur projet.

D'un point de vue commercial, la participation d'EDC dans les créances des films et émissions télévisées ne s'est pas avérée rentable jusqu'à présent. Les pertes encourues par EDC ont de loin surpassé les recettes réalisées dans le cadre de ces transactions. À vrai dire, selon EDC, l'ampleur des pertes a été telle que les activités de souscription pour les films et émissions télévisées ne pourront pas, selon toutes probabilités, recouvrer entièrement les pertes qu'elles ont subies. Par conséquent, EDC revoit actuellement ses activités de souscription pour les films et les émissions télévisées. On étudie présentement plusieurs options, dont l'une serait qu'EDC quitte tout à fait ce marché et cesse d'offrir des assurances-comptes clients à l'industrie du film et de la télévision; une autre option suggère qu'EDC établisse des critères de souscription plus rigoureux en ce qui concerne les ententes conclues avec l'industrie du film et de la télévision.

Selon EDC, l'industrie de production cinématographique et télévisuelle n'utilise aucun autre produit d'assurance, de financement ou de cautionnement offert par la société d'État. EDC a confirmé qu'aucune autre gamme de produits n'est présentement offerte à l'industrie de production cinématographique et télévisuelle et on n'en prévoit pas pour l'instant.

5.3 Banque de développement du Canada

La BDC est une société d'État formée en 1944 sous le nom Banque d'expansion industrielle. En 1995, le Parlement a adopté la *Loi sur la Banque de développement du Canada*, donnant à la BDC un « mandat d'intérêt public élargi et dynamique » en vertu duquel elle doit porter « une attention particulière aux entreprises d'exportation et à celles du secteur de la technologie. » En avril 2002, le mandat de la BDC a été renouvelé pour dix ans.

[27] Exportation et développement Canada, *Rapport annuel 2003*, p. 3.

La BDC accorde des prêts, du capital de risque et du financement subordonné, de même que des services de consultation financière aux entrepreneurs canadiens. La BDC porte une attention particulière aux besoins des petites et moyennes entreprises (PME), à savoir des entreprises qui comptent moins de 500 employés.

Tableau 11 Banque de développement du Canada, produits de financement

Programme	Description
Prêts	**Prêts à terme** Offrent un pourcentage plus élevé de financement des immobilisations, échelonné sur une plus longue période. **Prêts Co-Vision** Servent à financer les entreprises en démarrage dans les secteurs de la fabrication, du commerce de gros, du transport et des services. Ces prêts sont conçus à l'intention des clients qui ont besoin de matériel ou de fonds de roulement (maximum de 100 000 $) pour démarrer leur entreprise. **Prêts Productivité Plus** Procurent le financement pour l'achat de machines et de matériel neufs ou d'occasion en vue d'accroître la productivité de l'entreprise. En plus de financer l'actif corporel, les PPP permettent aussi d'obtenir jusqu'à 25 % de financement supplémentaire pour couvrir les frais associés à l'acquisition de matériel (p. ex. l'installation et le montage du matériel acheté et la formation des employés qui en assureront le fonctionnement). La solution des PPP illustre bien comment la banque peut compléter d'autres sources de financement. **Financement à l'innovation** Fournit un financement unique aux fins du fonds de roulement pour soutenir l'élaboration et la mise en oeuvre d'une stratégie d'innovation comme le développement ou l'expansion de gammes de produits, la formation et le perfectionnement du personnel, l'adoption des normes de l'industrie, les coûts de recherche et développement et l'achat, le développement ou le transfert de nouvelles technologies (maximum de 250 000 $).
Capital de risque	La BDC offre le financement à risque aux entreprises canadiennes spécialisées dans la technologie avec comme objectif de les appuyer, du démarrage à l'offre publique d'actions.
Financement subordonné	Le financement subordonné est un instrument financier hybride qui allie des caractéristiques du financement par emprunt et du financement par actions.

Source : BDC, *Sommaire du plan d'entreprise pour les exercices 2006-2010.*

Fonds de développement des industries culturelles

La BDC offre des produits de financement aux entreprises canadiennes de l'industrie audiovisuelle, dans la mesure où ces entreprises respectent l'admissibilité commerciale et les critères relatifs au crédit. La BDC s'est axée particulièrement sur les industries culturelles par le biais du Fonds de développement des industries culturelles (FDIC).

PCH a mis sur pied le FDIC en 1991, en vue d'offrir des prêts aux entreprises canadiennes des industries du film et de la vidéo, des nouveaux medias, de la publication des livres et des périodiques, ainsi que de l'enregistrement. En 1999, PCH a conclu un protocole d'entente (PE) avec la BDC, qui établissait le transfert du FDIC à la BDC. Comme partie intégrante de cette entente, PCH a transféré 28 millions $ en capitaux propres à la BDC. Cette dernière a accepté d'utiliser ces capitaux pour accorder des prêts en conformité avec ses politiques commerciales aux industries culturelles. Elle a également convenu d'allouer 30 % du FDIC aux films francophones et de rendre compte annuellement à PCH.

Dans le cadre du FDIC, la BDC a fourni du financement conjointement avec des prêts conventionnels de la part de prêteurs externes. Les prêts du FDIC variaient de 20 000 $ à 250 000 $ pour le fonds de roulement, les projets d'expansion et différentes initiatives visant la croissance et la viabilité à long terme de l'industrie de la production et d'autres producteurs culturels.

Les prêts du FDIC étaient offerts aux entreprises canadiennes faisant partie de l'industrie depuis au moins deux ans, ou qui étaient dirigées par des personnes possédant une expérience antécédente pertinente au sein de l'industrie. Les sociétés devaient également avoir les ressources financières appropriées pour assurer le paiement de toutes les dettes et de tous les prêts dont elles étaient responsables. Le financement était octroyé sous forme de prêt à terme et le taux d'intérêt fixé au taux préférentiel majoré de 3 % pour la dernière phase d'activités du fonds.

Dans le cadre du FDIC, une maison de production cinématographique ou télévisuelle, si elle respectait les critères commerciaux de la BDC, pouvait obtenir des prêts pour, entre autres, acquérir du matériel ou financer la production d'un projet. Qui plus est, le distributeur pouvait obtenir un prêt de fonds de roulement pour acquérir les droits d'une émission télévisée.

Le PE concernant le FDIC était de cinq ans. Selon la BDC, le PE a échu en août 2004 et en mars 2005, il n'y avait toujours pas eu de décision prise quant au renouvellement. Du point de vue de la BDC, le rendement des prêts du FDIC était faible. Le tableau 12 détaille les pertes sur prêts du FDIC de la BDC.

Tableau 12 Pertes sur prêts dans le cadre du Fonds de développement des industries culturelles

Industrie	Autorisations de prêts nets, de l'exercice 2000 à l'exercice 2004 (000 $)	Perte sur prêts cumulative, de l'exercice 2000 à l'exercice 2004 (000 $)	Perte sur prêts cumulative comme pourcentage des autorisations de prêts nets
Production cinématographique et télévisuelle	72 325	9 374	13,0 %
Distribution cinématographique et télévisuelle	8 738	1 445	16,5 %
Total de la production et distribution cinématographiques et télévisuelles	81 063	10 819	13,3 %
Diffusion et enregistrement sonore pour la télévision et la radio	7 664	573	7,5 %
Édition de livres	12 039	933	7,7 %
Édition de périodiques	10 863	713	6,6 %
Arts et galeries commerciales	5 076	0	0 %
Théâtre et autres spectacles	5 746	335	5,8 %
Total	**122 451**	**13 373**	**10,9 %**

Source : Banque de développement du Canada, *La BDC et le secteur culturel*, 2000/04, p. 32.

Alors que le taux de perte sur prêts de la BDC pour tous ses clients était de 3,3 %[28], la perte sur prêts du FDIC s'élevait à 10,9 %. En ce qui concerne les prêts du FDIC pour les maisons de production cinématographique et vidéo, la perte sur prêts était de 13,0 %. Le taux de perte sur prêts pour les maisons de distribution de films et de vidéos s'élevait à 16,5 %. Dans l'ensemble, l'industrie cinématographique et des vidéos affichait un taux de perte sur prêts de 13,3 %.

Pour la durée du mandat du FDIC, la BDC a également octroyé du financement aux entreprises culturelles par le truchement de ses propres produits financiers à des taux d'intérêt commerciaux standard. Elle continue d'offrir des services financiers aux industries culturelles dans ses bureaux d'un bout à l'autre du pays. Cependant, il n'y a plus d'expertise particulière au sein de la BDC en ce qui touche l'industrie de production cinématographique et télévisuelle ou tout autre secteur culturel.

[28] Entrevue avec Charles Bernier et Sylvie Ratté de la BDC.

5.4 Corporation commerciale canadienne

La Corporation commerciale canadienne est une société d'État formée en 1946. Son mandat est défini en vertu de sa loi habilitante, la *Loi sur la Corporation commerciale canadienne*. En vertu de cette législation, l'objectif de la CCC consiste à « développer le commerce entre le Canada et d'autres pays et à aider des personnes au Canada à trouver des débouchés pour les marchandises et produits qui peuvent être exportés du Canada. » Bien que la législation de la CCC ne mentionne pas spécifiquement les services ou les exportations incorporels, ils sont à n'en pas douter du ressort de la CCC.

La CCC offre aux entreprises canadiennes plusieurs outils et services financiers pour faciliter les ventes à l'exportation aux gouvernements étrangers et aux acheteurs du secteur privé. La CCC offre aussi aux exportateurs canadiens une gamme de services de consultation pour l'approvisionnement et les contrats. Le tableau 13 (ci-dessous) présente deux éléments qui pourraient être très pertinents pour l'industrie audiovisuelle.

Tableau 13 Produits de la Corporation commerciale canadienne

Produit	Description
Solution de maître d'oeuvre international	Une des principales offres de services de la CCC est sa Solution de maître d'œuvre international. Essentiellement, la CCC agit à titre de maître d'œuvre d'une transaction d'exportation; elle conclut un contrat parallèle ou un contrat correspondant – à savoir un contrat qui supplante le contrat entre l'exportateur et l'acheteur. À titre de maître d'œuvre, la CCC, avec l'appui du gouvernement du Canada, peut offrir aux acheteurs l'assurance de l'exécution du contrat.
Programme de paiements progressifs	La CCC offre également aux exportateurs canadiens, particulièrement aux PME, un service intitulé Programme de paiements progressifs (PPP). Grâce au PPP, la CCC aide les exportateurs à obtenir un fonds de roulement avant livraison de la part de leur institution financière. Un exportateur qui fait appel au services du PPP peut obtenir un crédit auprès de son institution financière pouvant atteindre 90 % de la valeur du paiement prévu à la livraison du produit.

Source : Corporation commerciale canadienne, *Résumé du plan d'entreprise de la CCC, 2004-2005 à 2008-2009*.

À bien des égards, la Solution de maître d'œuvre international ressemble à la garantie d'achèvement. La différence principale réside dans le fait que la CCC n'accepte aucune indemnité. Si par exemple un exportateur n'effectue pas une livraison à temps et que la CCC doit payer une pénalité à l'acheteur étranger, elle ira chercher compensation auprès de l'exportateur tandis que dans le cadre de la garantie d'achèvement, l'assureur assume les frais d'achèvement et ne cherche pas compensation auprès du producteur.

Selon la CCC, elle n'a pas eu de producteur canadien de films ou d'émissions télévisées comme client. La plupart des services offerts par la CCC sont personnalisés pour les exportateurs de produits et services de défense. Qui plus est, son plan d'entreprise indique qu'elle met l'accent sur les industries de l'aérospatiale et de la défense; de l'information, des communications et des technologies; de l'environnement et de la restauration nucléaire, biologique et chimique (NBC); de même que de la réingénierie et des projets de construction.

Il convient de remarquer que la CCC n'offre pas d'assurance; le fournisseur la dédommage à tous les niveaux. Si les modalités d'un contrat ne sont pas respectées, la CCC cherchera entière réparation auprès du fournisseur. Ce n'est véritablement que lorsque le fournisseur fait faillite ou qu'une réparation semble peu probable que la CCC affiche une perte sur une transaction.

6 Identification des possibilités de services et de la taille des marchés

Afin d'identifier de nouvelles possibilités de services dans le domaine du financement provisoire, des garanties d'achèvement et des produits d'assurance, nous avons réalisé un examen des facteurs qui ont une incidence sur la demande et l'approvisionnement dans le secteur, y compris :

- les besoins actuels de l'industrie de production cinématographique et télévisuelle en matière de financement provisoire, de garanties d'achèvement et de services d'assurance;
- les offres actuelles, la situation concurrentielle en ce qui concerne les fournisseurs actuels de services, le degré de satisfaction de l'industrie de la production face aux services offerts ainsi que les facteurs favorables et défavorables ayant des répercussions sur les fournisseurs de ces services.

Voici les services identifiés aux fins de discussion :

- les garanties d'achèvement (y compris la réassurance);
- les services d'assurance (particulièrement l'assurance erreurs et omissions);
- l'assurance pour les créances à l'étranger;
- le crédit d'anticipation et la distribution internationale;
- le financement provisoire au démarrage;
- d'autres mises en valeur du financement telles que les garanties de rendement des services de production et un paiement accéléré des crédits d'impôt.

Les recherches et l'analyse n'ont pas permis de conclure qu'il y a une possibilité de marché dans ces domaines.

La présente section examine aussi les mesures potentielles des fournisseurs existants et identifie les possibilités de nouveaux participants. En gros, pour que l'industrie canadienne de production cinématographique et télévisuelle puisse réaliser des produits de qualité et renforcer ses capacités, elle nécessite une variété d'instruments complémentaires, une concurrence parmi les fournisseurs, un bon service et des modalités raisonnables pour les petites et grandes sociétés. Les besoins évoluent au sein du secteur canadien de la production au fil du temps mais on peut à ce jour évaluer les services en reconnaissant les conditions suivantes :

- Un contexte financier complexe auquel participent de nombreuses parties, ce qui occasionne davantage d'obstacles dans l'obtention du financement en raison des nombreuses approbations requises. Cette complexité se traduit par des frais et une prorogation du calendrier, ce qui nuit aux échéances du producteur et met l'accent davantage sur le processus visant à conclure un accord que sur le processus de production.
- Un marché international faible en matière de préventes, d'avances de distribution et de garanties minimales; la disparition de distributeurs canadiens ayant accès aux marchés étrangers.
- La détérioration du fonds de roulement et des ressources financières qui permettent aux producteurs d'investir dans le développement, la croissance et le capital-actions de leurs propres productions ou le financement des phases initiales de production.

Par conséquent, cette section sur les possibilités se penche à la fois sur la considération des besoins des producteurs de même que sur les possibilités d'affaires des sociétés d'État qui participent au financement du secteur privé. Le cas échéant, l'analyse s'accompagne d'évaluations sur la taille du marché.

6.1 Marché des garanties d'achèvement

Tel que mentionné précédemment, à la fin des années 1990, le marché national des garanties d'achèvement s'est consolidé en un fournisseur unique. La concurrence des prix a acculé deux autres fournisseurs à la faillite et à la vente du marché au « gagnant », Film Finances Canada, et à son partenaire de réassurance, Lloyd's of London.

Passant d'un sommet de quelques 600 millions $ en productions cautionnées à la fin des années 1990, le marché du cautionnement a connu un déclin. De plus en plus de producteurs canadiens se fondent sur leurs antécédents pour convaincre leurs financiers que les garanties d'achèvement ne sont plus nécessaires. Cette situation s'avère exacte particulièrement au Québec, mais également dans le secteur des émissions télévisées en général (à l'exception des miniséries dramatiques et de certaines séries).

Bien que Film Finances Canada soit le seul fournisseur national, il s'agit d'une société privée et par conséquent les renseignements portant sur ses recettes annuelles et son volume d'affaires sont confidentiels. Afin d'estimer les frais totaux du marché des garanties d'achèvement au Canada, nous avons utilisé des données du BCPAC et de Téléfilm Canada pour évaluer la taille du marché potentiel des garanties d'achèvement, à savoir, la valeur totale en dollars réels des budgets les plus susceptibles de nécessiter une garantie d'achèvement. Nous avons commencé l'analyse par l'ensemble du volume total de production, pour ensuite écarter certains types de production pour lesquels il est peu probable qu'une garantie d'achèvement soit requise. Le tableau 14 présente les évaluations du marché potentiel des garanties d'achèvement parmi les productions nationales. Les hypothèses sous-jacentes de cette évaluation sont détaillées dans l'encadré suivant le tableau 14.

Tableau 14 Marché potentiel des garanties d'achèvement, production nationale, 1996/97 à 2003/04

(millions $)	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004
Budgets des longs métrages	177,7	198,3	147,6	229,1	155,0	164,6	168,0	139,1
Budgets des émissions télévisées	90,6	105,0	153,4	128,3	128,0	130,6	154,1	104,8
Total des budgets nationaux	268,2	303,3	301,0	357,5	283,0	295,2	322,1	243,9

Source : Les évaluations du Groupe Nordicité reposent sur des données obtenues auprès du BCPAC.
Note : Il est possible que certains totaux ne s'additionnent pas parfaitement en raison de l'arrondissement.

Hypothèses :

- L'évaluation des projets télévisés ne comprend que les budgets pour les dramatiques ou la programmation pour enfants; elle exclut les budgets relatifs aux documentaires, aux émissions à vocation éducative, aux magazines, variétés et arts de la scène et autres.
- L'évaluation des projets télévisés exclut tous les projets dont le budget total représente moins de 750 000 $.
- La catégorie des budgets pour longs métrages inclut les projets de longs métrages pour diffusion au cinéma, à la télévision, à domicile et pour d'autres diffusions non destinées au circuit commercial.
- La catégorie des budgets pour émissions télévisées comprend les miniséries, les films de la semaine, les projets pilotes et les films télévisés; elle exclut les budgets des séries télévisées.

En ce qui concerne la production canadienne nationale (les productions portant visa, excluant les coproductions officielles), on a évalué le marché potentiel total à 243,9 millions $ des budgets en 2003-2004.

Les hypothèses reposent sur les informations recueillies dans le cadre des recherches du projet. Il convient de remarquer que les budgets pour les séries télévisées nationales ont été exclus. La SRC ne demande généralement pas de garanties d'achèvement, contrairement à CTV mais uniquement pour les principales œuvres de fiction canadiennes.

À part une exception, la même série d'hypothèses a servi à évaluer la taille du marché potentiel des coproductions officielles canadiennes. L'exception concerne l'inclusion des volumes totaux des séries

télévisées dont les budgets surpassent 10 millions $. L'information recueillie par le biais des entrevues indique que les coproductions officielles augmentent le niveau de risque des projets, y compris les projets d'émissions télévisées, et par conséquent nécessitent davantage une garantie d'achèvement.

Pour évaluer le marché des garanties d'achèvement relativement aux coproductions internationales officielles canadiennes, seuls les budgets totaux des coproductions officielles à participation majoritairement canadienne ont été retenus; il s'agirait d'un marché naturel pour un fournisseur canadien de garanties d'achèvement. Cependant, Film Finances Canada a révélé au cours d'une entrevue qu'il offre parfois des garanties d'achèvement aux projets minoritairement canadien si un producteur canadien joue un rôle important dans le projet. Le tableau 15 présente les évaluations de la taille du marché potentiel des garanties d'achèvement parmi les coproductions officielles majoritairement canadiennes. On estime que le marché potentiel dans la catégorie des coproductions officielles a totalisé 188,9 millions $ en 2003-2004.

Tableau 15 Marché potentiel des garanties d'achèvement, coproduction officielle majoritairement canadienne, 1996-1997 à 2003-2004

(millions $)	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004
Budgets des longs métrages	36,6	113,8	81,4	117,8	97,4	121,1	139,8	177,6
Budgets des séries télévisées (budgets totaux > 10 millions $)	28,3	25,8	100,6	109,3	111,3	129,8	109,2	0,0
Budgets d'autres émissions télévisées	21,3	5,3	4,8	0,0	18,4	12,6	16,0	11,2
Total des budgets des coproductions officielles	**86,2**	**144,9**	**186,9**	**227,2**	**227,1**	**263,5**	**264,9**	**188,9**

Source : Les évaluations du Groupe Nordicité reposent sur des données obtenues auprès du BCPAC.
Note : Il est possible que certains totaux ne s'additionnent pas parfaitement en raison de l'arrondissement.

Ensemble, les marchés potentiels des productions nationales et des coproductions officielles totalisaient 432,8 millions sur le plan des budgets en 2003-2004. En vue d'obtenir une évaluation de l'ensemble du marché potentiel, nous avons appliqué un facteur d'ajustement à ce total. Les informations obtenues dans le cadre des entrevues indiquent que ces dernières années, de nombreux producteurs canadiens qui ont su établir de solides antécédents ont pu convaincre les banques canadiennes et les organismes gouvernementaux qu'une garantie d'achèvement n'était pas nécessaire. Bien que nous ne sachions pas très bien quelle part exacte occupent ces producteurs au sein de l'industrie, nous avons appliqué un facteur d'ajustement dégressif qui commençait à 10 % en 2000-2001 et augmentait à 25 % en 2003-2004. En conséquence, le processus d'évaluation tenait pour acquis que 25 % de la production sur le marché potentiel était réalisée par des producteurs *établis*. En 2003-2004 le total ajusté du marché potentiel s'élevait à 324,6 millions $. Les totaux ajustés sont présentés dans le tableau 16.

Tableau 16 Évaluation du coût total sur le marché des garanties d'achèvement au Canada, 1996-1997 à 2003-2004

(millions $)	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004
Budgets nationaux	268,2	303,3	301,0	357,5	283,0	295,2	322,1	243,9
Budgets des coproductions officielles	86,2	144,9	186,9	227,2	227,1	263,5	264,9	188,9
Budgets totaux	354,4	448,2	487,9	584,6	510,1	558,7	587,1	432,8
Facteur d'ajustement	0 %	0 %	0 %	0 %	10 %	15 %	20 %	25 %
Total ajusté	354,4	448,2	487,9	584,6	459,1	474,9	469,7	324,6
Frais bruts (2 % du budget total)	7,09	8,96	9,76	11,69	9,18	9,50	9,39	6,49
Frais nets (1 % des budgets totaux)	**3,54**	**4,48**	**4,88**	**5,85**	**4,59**	**4,75**	**4,70**	**3,25**

Source : Les évaluations du Groupe Nordicité reposent sur des données obtenues auprès du BCPAC.
Note : Il est possible que certains totaux ne s'additionnent pas parfaitement en raison de l'arrondissement.

Afin de convertir les budgets totaux en une évaluation des coûts relatifs aux garanties d'achèvement, un taux de 2 % des budgets a été appliqué. Bien que les producteurs signalent souvent des taux supérieurs à celui-ci pour les garanties d'achèvement, ces taux sont calculés net des dépenses imprévues et de certains éléments du budget. En se fondant sur le budget total, le taux en vigueur s'approche davantage de 2 %.

Film Finances Canada a confirmé que les évaluations de la taille du marché et du total des coûts annuels sont raisonnables. Avec des primes d'environ 2 %, on évalue les frais bruts à environ 6,5 millions $ en 2003-2004. Environ la moitié des frais bruts vont au réassureur. À ce titre, on a évalué les frais nets provenant des garanties d'achèvement au Canada en 2003-2004 à environ 3,25 millions $. Les évaluations du marché potentiel des garanties d'achèvement et des frais illustrent que le marché a connu une baisse considérable ces dernières années. L'ensemble du marché potentiel a diminué de près de la moitié, passant de 584 millions $ estimés en 1999-2000 à 325 millions $ en 2003-2004. Les frais totaux ont chuté de façon proportionnelle.

La recherche de l'APFTQ (mentionnée à la section 4.1) illustre davantage le déclin des besoins en matière de garanties d'achèvement. Seuls 6 des 16 producteurs de longs métrages répondants ont rapporté faire appel aux garanties d'achèvement. Les producteurs d'autres catégories présentaient même des taux inférieurs.

Tel que mentionné à la section 4.1, il existe en réalité des concurrents à Film Finances Canada, puisque CineFinance et IFG, des sociétés étrangères, participent occasionnellement à des projets canadiens. Advenant la disparition de Film Finances Canada, les producteurs canadiens devraient se prévaloir de services de cautionnement offerts à Los Angeles et peut-être à Londres. L'industrie soutient que les commissions sur prêts et les taux seraient plus dispendieux que ceux offerts par la société canadienne Film Finances.

Une société montréalaise a tenté d'accéder au marché des garanties d'achèvement au Canada en 2004. En avril 2004, Globex Media, avec la Lloyd's of London comme réassureur, a commencé ses activités.[29] Il semble que Globex Media a cessé toute activité sur le marché.

Les producteurs, les banquiers et autres ont apporté des commentaires sur certains aspects de Film Finances Canada pouvant indiquer qu'il y aurait place à la concurrence avec un partenaire réassureur différent :

- La Lloyd's of London, le partenaire réassureur de Film Finances Canada, appuierait ces modalités sur les conditions du marché américain. Parce que le marché canadien fait l'objet d'une « réglementation » beaucoup plus importante de la part des organismes gouvernementaux de financement, les risques y sont moins élevés que sur le marché américain.
- L'obligation de ces conditions (par exemple 10 % du budget alloué aux dépenses imprévues) réserve la conclusion des garanties d'achèvement jusqu'à tard dans le processus de production. Un diffuseur a en fait déclaré que pour les deux dernières saisons de production, le fournisseur de garanties d'achèvement semble tarder à signer pour chaque projet qui nécessite une garantie.

Toutefois, Film Finances Canada affirme que le marché l'a poussé à davantage de souplesse en ce qui touche les modalités et les taux (par ex. accepter 5 % de dépenses imprévues plutôt que 10 %). Il affirme plutôt se concentrer sur le franchissement des étapes du processus de documentation que le producteur aurait dû effectuer dès le départ, exerçant ainsi une prudence qui devrait avantager toutes les parties.

En ce qui concerne les taux, la plupart des gens de l'industrie pensent que les taux de garantie d'achèvement ont connu une hausse lorsqu'il n'y a plus eu de concurrence. Un bref examen du marché

[29] Leo Rice-Barker, *Globex Media enters completion bond sector*, Playback Magazine, 28 avril 2003, p. 2.

international confirme que les taux en vigueur au Canada font partie des plus bas et que les modalités sont plus raisonnables. Film Finances Canada souligne également que les taux sont restés les mêmes pendant l'année suivant l'acquisition de son principal concurrent mais qu'ils se sont inévitablement accrus pour s'adapter à la tendance actuelle qui voit de plus en plus de projets à « risques moins élevés » produits sans caution de bonne fin. Quand les projets à moindres risques ne feront plus partie des clients de Film Finances Canada, seuls les projets à risques élevés demeureront, ce qui augmentera inévitablement les taux en raison du risque plus élevé. La philosophie en matière d'assurance semble indiquer que le risque devrait s'étendre à tous, c'est-à-dire que les projets à risques moins élevés devraient bénéficier d'une caution de bonne fin. Cependant, cette philosophie se heurte à la réalité de l'industrie canadienne où le financement est difficile et où les intervenants sont prêts à prendre des risques qu'ils considèrent faibles.

Le tableau 17 énumère les coûts moyens et les taux pour les imprévus des garanties d'achèvement au Canada et d'autres régions choisies où Film Finances Inc. exerce des activités. Les taux s'expriment selon un pourcentage du budget total du projet. Les modalités des garanties d'achèvement exigent aussi que le producteur inclue une réserve pour éventualités dans le budget de production. Ces taux pour les imprévus s'expriment également selon un pourcentage du budget total du projet. Les données ont été obtenues auprès de Film Finances Canada.

Tableau 17 Sommaire international des cautions de bonne fin de Film Finances

Région	Année	Frais annuel	Moyenne des éventualités
Australie	2003-2004	2,39 %	6,65 %
Canada	2003-2004	2,19 %	7,83 %
France et Italie	2003-2004	2,68 %	8,90 %
Scandinavie	2003-2004	2,77 %	9,34 %
Royaume-Uni	2003-2004	2,76 %	9,68 %
États-Unis	2003-2004	2,40 %	9,80 %

Source : Film Finances Canada
Note : Les données excluent les productions télévisuelles. Parce que ces dernières représentent un élément important du marché canadien, le taux réel moyen au Canada atteint près de 2,19 %, puisque les taux des émissions télévisées sont, en général, inférieurs à ceux des longs métrages.

Les données indiquent que parmi les six régions énumérées, le Canada présente le taux moyen le moins élevé pour les garanties d'achèvement. Selon Film Finances Canada, les taux signalés dans le tableau ne concernent que les projets de longs métrages. Les taux moyens des projets télévisés sont généralement inférieurs. À ce titre, le taux global en vigueur pour les producteurs canadiens aurait été de moins de 2,19 %. En ce qui concerne les taux pour les imprévus, Film Finances Canada a demandé aux producteurs canadiens de longs métrages de mettre de côté en moyenne 7,83 % du budget du projet. Ce taux était inférieur à celui des autres régions, à l'exception de celui de l'Australie.

Une nouvelle participation avec un réassureur canadien peut offrir un différent degré de service et agir comme autre fournisseur de services dans ce secteur. Cependant, il s'agit d'un marché restreint et en déclin avec un fournisseur reconnu qui possède des relations internationales. Il n'est pas évident que les producteurs se verraient offrir des modalités très différentes, bien que l'éventualité d'une autre solution soit toujours bienvenue.

S'il y avait un nouveau participant, il faudrait qu'il forme un partenariat avec un réassureur. Si ce partenaire provenait du marché canadien, il pourrait éventuellement offrir des taux « fabriqués au Canada ». Le marché semble néanmoins se diriger vers les cautions de bonne fin pour les coproductions internationales au même titre que les longs métrages de grande envergure et s'éloigner des projets nationaux d'émissions télévisées. Film Finances Canada serait prêt à explorer les possibilités d'établir des liens avec un différent réassureur pour le marché des émissions télévisées, qui connaît un déclin de

toute façon, mais il serait impossible de réassurer avec une autre compagnie que la Lloyd's of London pour les longs métrages et les coproductions internationales.

On ne sait pas encore très bien qui pourrait favoriser l'arrivée d'un nouveau participant dans le secteur des garanties d'achèvement. Une jeune entreprise pourrait être financée en partie par la BDC, mais cette organisation n'a pas le mandat (ou l'expertise) de trouver un entrepreneur ou une entreprise existante qui pourrait être en concurrence avec Film Finances Canada. Du point de vue des politiques publiques, il n'est pas certain que les avantages seraient importants. Pouvoir traiter avec une organisation apte en matière de garanties d'achèvement située au Canada est préférable que de traiter avec du personnel d'avant-poste d'assureurs à Los Angeles. Susciter l'intérêt d'un réassureur pour les projets nationaux, qui collaborerait éventuellement avec Film Finances Canada, pourrait être une initiative méritant d'être approfondie.

6.2 Services d'assurance

L'industrie de la production au Québec est de plus en plus préoccupée par la hausse des frais d'assurance, particulièrement en ce qui touche les assurances erreurs et omissions et dans une moindre mesure, l'assurance responsabilité civile générale et l'assurance liée au divertissement. Le tableau 8 (à la section 4.5) présente les résultats du récent sondage de l'APFTQ à ce sujet.

Les principaux fournisseurs d'assurance au Québec ont semble-t-il commercialiser leurs produits auprès des banques, des diffuseurs et des organismes, pour que ces derniers exigent l'assurance comme condition d'octroi de crédit et de paiements progressifs. Selon les mêmes producteurs, les diffuseurs incluent maintenant l'assurance erreurs et omissions dans leurs contrats pour la programmation de documentaires. En fait, les diffuseurs ont confirmé leurs intentions à cet égard. Bien que par le passé ils renonçaient à l'assurance erreurs et omissions, ils ne le font plus. Les conditions de certains diffuseurs sont plus dispendieuses que d'autres (par ex. certains acceptant une plus courte période de couverture de l'assurance) mais ils croient que c'est prudent et que les plus petits producteurs ne pourraient payer les frais juridiques sans une telle assurance. Les diffuseurs sont les principales parties touchées en ce qui concerne les droits d'auteurs et autres contrefaçons puisque les réclamations seraient déposées auprès des diffuseurs et des producteurs. Ces réclamations seraient déposées bien après l'achèvement du financement provisoire et en tant que tel, il ne s'agit pas d'un enjeu pour les banques car le financement provisoire aurait été payé.

Comme mentionné, ce n'est pas tant que les producteurs cherchent des solutions de remplacement qu'un retour au temps où les primes d'assurance erreurs et omissions étaient assez nominales; et où les diffuseurs et autres n'exigeaient pas ce type d'assurance. Cependant, il n'est pas certain qu'un nouveau fournisseur de services d'assurance améliorerait de façon considérable les conditions pour les producteurs.

À l'aide des données sur les budgets obtenues auprès du BCPAC et des taux moyens d'assurance rapportés par le relevé de 2004 des membres de L'APFTQ, on a pu établir une évaluation de la taille du marché des services d'assurance pour l'industrie cinématographique et télévisuelle au Canada en 2003-2004. Le tableau 18 en présente les détails.

Tableau 18 Évaluation de la taille du marché de l'assurance pour les industries cinématographiques et télévisuelles au Canada, 2003-2004

	Taux moyen de la prime d'assurance (la prime comme pourcentage du budget du projet)	Volume total de production, 2003-2004 (dollars)	Évaluation des frais totaux d'assurance, 2003-2004 (dollars)
Série de documentaires	1,6 %	169 581 311	2 713 301
Documentaire à épisode unique	3,4 %	72 320 624	2 458 901
Émission télévisée de fiction	0,7 %	885 068 069	6 195 476

Long métrage	1,8 %	276 622 531	4 979 206
Magazine	1,8 %	87 730 680	1 579 152
Variétés	1,9 %	107 582 595	2 044 069
Total	–	1 598 905 810	19 970 106

Source : Les calculs du Groupe Nordicité reposent sur des données obtenues auprès du BCPAC et de l'APFTQ.

Dans l'ensemble, les producteurs canadiens ont payé 20 millions $ en primes d'assurance pour assurer des activités de production de 1,6 milliard $ en 2003-2004. Les taux d'assurance les plus élevés concernaient les documentaires à épisode unique, où l'assurance erreurs et omissions est devenue de plus en plus une nécessité. En ce qui concerne les autres genres, les taux d'assurance sont inférieurs.

6.3 Assurance pour les créances à l'étranger

Tel qu'indiqué précédemment, EDC fournit une assurance-comptes clients aux producteurs qui ont conclu des accords de prévente avec des diffuseurs étrangers ou qui ont obtenu des engagements minimums de la part de distributeurs étrangers. Le premier recours des producteurs réside auprès du prêteur (une banque) du financement provisoire afin de financer ces engagements aussi. Les banques le feront pour des acheteurs étrangers « de premier ordre »[30] ou qui représentent peu de risques. Par exemple, Disney ou NBC peuvent être considérés comme acheteurs de premier ordre. EDC s'assurera que le distributeur étranger paiera dès livraison satisfaisante du produit.

Pour les producteurs canadiens, cette assurance pour les créances à l'étranger est assez précieuse. Premièrement, ils ne pourraient peut-être pas autrement obtenir ce financement provisoire. Deuxièmement, les taux d'EDC sont très bas, environ 2 % (calculé sur une année) de la valeur des créances. Troisièmement, EDC peut offrir des conditions très favorables à l'acheteur étranger, tels des paiements dans 90 et 180 jours, ce qui permet à l'acheteur étranger de commencer à réaliser des recettes sur le produit canadien avant que le paiement soit exigible.

Il existe d'autres solutions aux États-Unis mais les conditions pour la partie étrangère et le producteur canadien sont beaucoup moins avantageuses, si elles sont disponibles. Des fournisseurs tels que Comerica Entertainment Group sont susceptibles d'offrir le service selon des modalités qui pourraient ressembler à ce qui suit : réduire les créances de 25 %, exiger un paiement forfaitaire unique de la part de l'acheteur étranger et charger 5 % au producteur canadien.

Comme l'illustre cette brève description, EDC offre déjà des services importants à l'industrie de la production. Cependant, EDC a subi des pertes ces dernières années et il fait la réévaluation de son engagement dans ce domaine. Les observateurs de l'industrie soulignent que certaines des pratiques commerciales d'EDC rendent l'organisme plus vulnérable, par ex. : conclure un contrat avec le producteur plutôt qu'avec le distributeur ou le diffuseur étranger, ce qui complique le recouvrement des comptes; ne pas être signataire entre les parties (ce qui généralement engage le producteur, le banquier et l'organisme public); la fiabilité concernant la diligence raisonnable et le conseiller juridique du banquier, du diffuseur, de l'agent de liaison, etc.; et ne pas investir pour devenir partie prenante de l'industrie (par ex., devenir membre de la Independent Film & Television Alliance).

La possibilité de services est par conséquent de chercher à obtenir un engagement de la part d'EDC à poursuivre ses activités dans ce domaine et à élargir ses activités de commercialisation pour susciter davantage d'intérêt parmi les producteurs pour qu'ils prennent EDC en compte. Un volume plus élevé pourrait justifier des investissements plus importants de la part d'EDC dans la commercialisation et des mesures pour diminuer ses risques. Le danger pour l'industrie serait qu'EDC aille dans l'autre direction et se retire des activités d'assurance pour les créances à l'étranger. La perte de l'assurance d'EDC se

[30] Le terme « de premier ordre » désigne les sociétés dont le risque associé au crédit est très faible. Cela comprend les grandes sociétés cotées en bourse qui présentent un rendement financier supérieur et sont connues pour respecter leurs obligations rapidement et en temps opportun. Les sociétés privées peuvent aussi se targuer du titre « de premier ordre » si leurs antécédents sont impeccables quant au respect de leurs obligations.

traduirait par la disparition d'une part considérable du financement des projets offert dans le cadre de l'organisation, de l'ordre de quelques 25 millions $ par année.

Taille du marché

Pour mieux évaluer les débouchés de l'assurance pour les créances à l'étranger, nous avons élaboré des tableaux en nous référant aux données obtenues auprès du BCPAC et ce, afin d'estimer le niveau de financement étranger dans les productions canadiennes cinématographiques et télévisuelles, y compris les coproductions officielles. Voici la logique utilisée dans l'établissement de la taille du marché potentiel :

- La valeur annuelle des droits de diffusion et des préventes provenant des quatre différentes sources ont été additionnées : les distributeurs et diffuseurs américains, les distributeurs étrangers et les distributeurs canadiens. Parce que de nombreux diffuseurs américains sont considérés comme étant « de premier ordre » par les banques canadiennes, le montant total du financement a été actualisé à 75 %. En fait, on a supposé dans le cadre de l'analyse que seuls 25 % du financement des diffuseurs américains provenait d'acheteurs qui n'étaient pas de premier ordre et par conséquent, le producteur nécessitait une assurance-comptes clients en vue d'obtenir le financement provisoire sur les créances.
- Les diffuseurs étrangers sont moins susceptibles d'être considérés comme étant « de premier ordre » et par conséquent le montant du financement n'était pas sujet au même ajustement dans les calculs. Cependant, à la fois pour les diffuseurs américains et étrangers, le montant total du financement a été réduit de 60 %, prenant ainsi en compte que le diffuseur offrira souvent des paiements progressifs aux étapes initiales de production.
- 100 % des préventes à l'étranger des distributeurs canadiens ont été incluses. Bien que ces montants de financement ne représentent pas une créance à l'étranger du producteur, elles le sont pour le distributeur canadien, et par conséquent pourraient être du ressort d'EDC.

Le tableau 19 présente les évaluations pour les créances à l'étranger des producteurs canadiens de films et d'émissions de télévision durant la période de 1996-1997 à 2003-2004. Selon les hypothèses décrites plus haut, les estimés indiquent que l'industrie canadienne de production cinématographique et télévisuelle a généré des créances à l'étranger de l'ordre de 227 millions $ en 2003-2004. Ce montant exclut déjà une évaluation pour les diffuseurs américains de premier ordre.

Tableau 19 Évaluation de la taille du marché des créances à l'étranger dans l'industrie canadienne de la production cinématographique et télévisuelle, 1996/97 à 2003/04

(millions $)	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004
Distributeurs américains	80,9	117,4	126,5	204,3	118,1	89,5	122,5	88,9
Diffuseurs américains*	11,3	10,7	13,6	12,3	11,6	7,7	4,6	2,8
Distributeurs étrangers	154,5	127,3	222,2	166,4	142,0	166,8	97,4	66,0
Diffuseurs étrangers	12,9	4,7	16,7	19,8	2,7	5,1	4,6	2,6
Distributeurs canadiens	41,2	20,0	46,9	75,2	136,0	67,5	79,0	66,7
Total	**300,8**	**280,0**	**426,0**	**478,1**	**410,3**	**336,5**	**308,0**	**227,0**
90 % du total	**270,7**	**252,0**	**383,4**	**430,3**	**369,3**	**302,9**	**277,2**	**204,3**

Source : Les calculs du Groupe Nordicité reposent sur des données obtenues auprès du BCPAC.
* Le montant inclut déjà un ajustement pour écarter les acheteurs qui ne sont pas de premier ordre.

Avec un taux de coassurance de 90/10, on a évalué à 204,3 millions $ (90 % des 227 millions $) les créances à l'étranger de l'industrie canadienne de production cinématographique et télévisuelle en 2003-2004 à partir desquelles il est possible d'obtenir un financement provisoire. Il convient de remarquer que ce montant de 204,3 millions $ est bien en deçà du niveau de 430,3 millions atteint en 1999-2000. La chute significative des créances à l'étranger fait ressortir la faiblesse des marchés internationaux décrite précédemment. Malgré tout, la taille du marché potentiel en 2003-2004 est suffisante pour permettre une expansion importante d'EDC.

Le tableau 20 convertit le niveau annuel des créances à l'étranger en une évaluation des primes d'assurance pour EDC.

Tableau 20 Évaluation des primes d'assurance potentielles d'EDC pour les créances à l'étranger de l'industrie canadienne de la production cinématographique et télévisuelle, 1996/97 à 2003/04

(millions $ sauf autrement spécifié)	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004
Créances à l'étranger	270,7	252,0	383,4	430,3	369,3	302,9	277,2	204,3
Taux annualisé des primes d'assurance	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
Durée des créances	180 jours	180 jours	180 jours	180 jours	180 jours	180 jours	180 jours	180 jours
Évaluation des primes d'assurance d'EDC	2,67	2,49	3,78	4,24	3,64	2,99	2,73	2,02

Source : Les calculs du Groupe Nordicité reposent sur des données obtenues auprès d'EDC et du BCPAC.

Avec une durée moyenne de six mois et une prime d'assurance de 2 % (calculée sur une année), les recettes d'EDC pour l'industrie de production cinématographique et télévisuelle en 2003-2004 auraient pu atteindre 2 millions $ en 2003-2004 si l'organisation avait tiré le plein potentiel des créances à l'étranger de cette industrie.

6.4 Crédit d'anticipation

La principale « faille » dans l'obtention du financement pour une production est le manque de crédit d'anticipation. Par le passé, les avances des distributeurs sur leurs garanties minimales pour les principaux territoires représentaient une part importante de l'enveloppe financière de la production. Toutefois, les garanties de distribution et les engagements de prévente pour acquérir le produit lorsqu'il sera terminé sont plus difficiles à obtenir. Par conséquent, les projets débutent souvent avec des « écarts » importants dans les territoires prévendus, ce qui signifie que les produits des ventes futures pour ces régions doivent être financés différemment. Le manque de financement de prévente pour les projets télévisés de grande envergure et les longs métrages représentent un véritable handicap pour le producteur qui souvent fait des pieds et des mains pour réunir tous les éléments d'une production et réaliser les engagements pour le financement.

Il y a très peu d'activités de la part de distributeurs étrangers situés au Canada, ce qui représente un handicap pour tout fournisseur de crédits d'anticipation. Accorder un crédit en se fondant sur des territoires non vendus représente un risque important et il peut s'atténuer uniquement s'il y a un fort appui de la part des agents de vente, essentiellement un distributeur étranger établi. Il y a un manque apparent d'expertise au Canada quant à l'évaluation et à la vente de produits sur les marchés étrangers et par conséquent, un manque de financement pour ces territoires au Canada.

Différents producteurs et différentes institutions financières au Canada ont participé au secteur du crédit d'anticipation au cours des dernières années lorsqu'il y avait une forte demande pour les produits canadiens. La plupart des organisations ont cependant quitté ce marché suite à des pertes encourues et des produits qui n'ont pas donné les résultats escomptés. De toute évidence, il est très risqué de se fier à des ventes sur des territoires qui ne sont pas encore vendus. Pour une introduction commerciale, l'initiative devrait se réaliser selon des principes commerciaux loyaux et les taux demandés devraient refléter les risques encourus, soit par le biais de prêts à quelques points au-dessus de la prime, ou par la forte actualisation des recettes éventuellement réalisées.

Depuis 1999, la FIDEC fait affaires au Québec en offrant des crédits d'anticipation aux producteurs québécois de productions de langue anglaise. Au cours des cinq dernières années, la FIDEC s'est forgé

une grande expérience en collaborant avec des agents de vente de par le monde. Elle croit que de nombreux agents de vente lui prêtent davantage de respect et des prévisions de ventes plus étoffées. La FIDEC se concentre sur les productions canadiennes qu'elle estime présenter de moindres risques; ce qui signifie souvent des longs métrages dont les budgets dépassent 20 millions $ et des téléfilms dont les budgets totalisent 1,5 million $ ou plus.

Le crédit d'anticipation est offert par des entités étrangères, comme le Comerica Entertainment Group, à l'intention de leur clientèle provenant en grande partie des studios. L'avantage de Comerica réside dans sa capacité à s'immiscer dans les affaires étrangères en optimisant le produit d'Hollywood dont les clients étrangers ont besoin ou qu'ils souhaitent obtenir pour la télévision ou leur catalogue de distribution. Toute initiative canadienne doit relever le défi que représente le manque de pouvoir du produit. Malgré tout, il y a une possibilité pour la création d'un instrument du crédit d'anticipation hors Québec, en s'appuyant probablement sur un partenariat public-privé visant à faire face au risque élevé que représente le crédit d'anticipation. Le service pourrait être modeste au début, se concentrant d'abord sur l'établissement de réseaux et d'une crédibilité, pour ensuite acquérir de l'expérience afin de contrer toute évolution trop rapide qui pourrait occasionner des problèmes. Comme la FIDEC, il pourrait regrouper différents investisseurs du milieu bancaire, des organismes gouvernementaux et, à certains égards, des personnes qui oeuvrent déjà dans le domaine de la distribution étrangère.

Des discussions avec la FIDEC et des membres du conseil indiquent que l'organisation prévoit élargir ses activités dans le Canada anglais. Bien que la FIDEC soit une société québécoise, presque tous ses crédits d'anticipation sont octroyés aux productions de langue anglaise. Si la FIDEC établissait des bureaux à Toronto et Vancouver, elle pourrait exercer ses activités sur ces deux marchés également. Pourtant, la FIDEC ne dessert qu'une partie du marché des crédits d'anticipation, à savoir les projets à gros budgets. Les longs métrages et les productions télévisuelles de moyenne envergure ont également besoin de crédits d'anticipation.

Rôle des organismes de financement fédéraux

EDC vise à travailler avec de nouveaux véhicules pour le financement provisoire et pourrait éventuellement multiplier certains de ses engagements étrangers. Il n'est cependant pas certain qu'EDC ait l'autorité de devenir en soi une société offrant du crédit d'anticipation. De même, EDC possède une expertise limitée quant au financement des productions internationales et pourrait être plus à l'aise de continuer à assurer les créances lorsque le producteur a trouvé un distributeur étranger.

La BDC possède encore moins d'expérience en matière de crédits d'anticipation, et ne serait donc pas un véhicule logique pour offrir ce service seule. Elle pourrait toutefois agir de prêteur à terme éventuel pour une entité en démarrage qui serait mise sur pied en s'inspirant de la FIDEC; elle pourrait également jouer un rôle dans l'expansion des activités de la FIDEC hors Québec.

Les entités possédant une expertise de distribution internationale devraient faire partie de l'équation, que ce soit par le biais des relations de la FIDEC ou d'autres distributeurs. Un diffuseur a suggéré que la section distribution de l'ONF pourrait être un agent de vente à l'étranger approprié pour les ventes internationales de programmation de documentaires.

Taille du marché

Afin d'évaluer la taille du marché du crédit d'anticipation au Canada, l'analyse s'est concentrée sur les activités de production de deux genres, les œuvres de fiction et les documentaires. En règle générale, les projets ayant obtenu un crédit d'anticipation ont déjà réalisé des ventes sur des territoires étrangers. À ce titre, l'analyse a uniquement tenu compte des productions canadiennes ayant réalisé certaines préventes à l'étranger.

Oeuvres de fiction :

Conformément aux pratiques de la FIDEC, le crédit d'anticipation concernait les projets supérieurs à 10 millions $ où les valeurs de production sont suffisamment élevées pour produire des ventes internationales. À vrai dire, la FIDEC a tendance à se focaliser sur les longs métrages dont les budgets sont de l'ordre d'environ 20 millions $ et les téléfilms d'environ 1,5 million $ à 2 millions $. En ce qui concerne les longs métrages, l'analyse n'a porté que sur les projets dont les budgets surpassaient 10 millions $; pour les séries télévisées, le même seuil de 10 millions $ a été utilisé; pour les téléfilms et miniséries télévisés, un seuil de 2,5 millions $ a été utilisé.

Documentaires :

En ce qui concerne les documentaires, pour lesquels les coûts de production tendent à être inférieurs, l'analyse s'est concentrée sur les longs métrages et les projets télévisés dont les budgets surpassaient 2,5 millions $.

Potentiel total des œuvres de fiction et des documentaires

Le tableau 21 présente les évaluations des budgets totaux des productions canadiennes qui auraient pu profiter de certains types de crédit d'anticipation au cours de la période de 1996-1997 à 2003-2004.

Tableau 21 Évaluation des marchés potentiels pour le crédit d'anticipation, budgets totaux, 1996-1997 à 2003-2004

(millions $)	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004
Budget total	455,1	450,1	725,5	730,8	593,8	579,5	387,8	278,0

Source : La mise en tableaux du Groupe Nordicité repose sur des données obtenues auprès du BCPAC.

Les productions qui représentent un potentiel de crédit d'anticipation dans ces catégories comptaient pour 278 millions $ estimés de la valeur des budgets en 2003-2004. Ce qui représente une baisse considérable du total de 731 millions $ en 1999-2000.

Certains projets de la prochaine catégorie de niveaux budgétaires pourraient se traduire par un potentiel de crédits d'anticipation, bien qu'ils n'aient pas été identifiés dans la taille du marché. Il s'agit de projets qui n'atteignent pas les seuils budgétaires établis plus haut mais qui présentent un potentiel de ventes à l'étranger. Si certains des territoires sont prévendus et établissent par conséquent une valeur marchande à l'étranger, ils mériteraient alors d'être pris en compte pour le crédit d'anticipation. Ces projets tendraient à être plus risqués. Les risques supplémentaires encourus pourraient être protégés par un organisme comme Téléfilm, qui a par le passé participé au financement provisoire (par ex. la garantie de prêts).

Le tableau 22 présente des évaluations pour le niveau annuel de crédits d'anticipation au Canada. Pour en arriver à ces évaluations, les niveaux de préventes à l'étranger pour les productions compris dans le marché potentiel du crédit d'anticipation ont été mis en tableaux. Ces montants ont ensuite été actualisés de 50 %. En fait, l'analyse a considéré la valeur des territoires non vendus comme représentant la moitié de la valeur des territoires prévendus.

Tableau 22 Évaluation de la totalité des marchés potentiels pour le crédit d'anticipation, 1996-1997 à 2003-2004

(millions $)	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004
Long métrage : préventes totales à l'étranger	13,9	14,4	21,6	11,6	22,6	26,6	9,7	6,7
Télévision : préventes totales à l'étranger	229,7	134,2	238,5	237,5	205,0	157,1	93,1	92,4
Long métrage : anticipation potentielle	6,9	7,2	10,8	5,8	11,3	13,3	4,9	3,4

Télévision : anticipation potentielle	114,8	67,1	119,2	118,7	102,5	78,5	46,6	46,2
Total de l'anticipation potentielle	**121,8**	**74,3**	**130,1**	**124,5**	**113,8**	**91,8**	**51,4**	**49,6**

Source : La mise en tableaux et les évaluations du Groupe Nordicité reposent sur des données obtenues auprès du BCPAC.
Note : Il est possible que certains totaux ne s'additionnent pas parfaitement en raison de l'arrondissement.

En s'inspirant de cette approche, on a pu estimer qu'en 2003-2004, le crédit d'anticipation représentait un potentiel de 49,6 millions $ sur le marché canadien. Cette évaluation de la taille du marché canadien correspond avec le point de vue de la FIDEC sur le même marché. Selon la FIDEC, elle souscrit 15 millions $ par année en crédit d'anticipation avec des producteurs canadiens établis au Québec, et estime de façon sommaire le potentiel de 40 millions $ à 50 millions $ en crédits d'anticipation pour l'ensemble du marché canadien.

Pour convertir la taille du marché du crédit d'anticipation en recettes pour les financiers de ce type de produit, un taux annuel de 8 % a été utilisé ainsi qu'un prêt d'anticipation de 24 mois. Les hypothèses sur les frais et la durée découlent de la recherche. Le calcul du marché du frais d'anticipation est présenté dans le tableau 23.

Tableau 23 Évaluation du total des frais d'anticipation, 1996-1997 à 2003-2004

(millions $ sauf indiqué autrement)	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004
Total de l'anticipation potentielle	121,8	74,3	130,1	124,5	113,8	91,8	51,4	49,6
Taux d'anticipation annuel	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Durée moyenne du prêt d'anticipation (mois)	24	24	24	24	24	24	24	24
Total des frais d'anticipation estimés	19,5	11,9	20,8	19,9	18,2	14,7	8,2	7,9

Source : Les évaluations du Groupe Nordicité reposent sur des données obtenues auprès du BCPAC.
Note : Il est possible que certains totaux ne s'additionnent pas parfaitement en raison de l'arrondissement.

Encore une fois, ces hypothèses tiennent compte des conditions du marché canadien ces dernières années. En s'appuyant sur ces hypothèses, on a estimé que le crédit d'anticipation pour les productions canadiennes ont généré des frais d'anticipation totalisant 7,9 millions $ en 2003-2004. Bien entendu, la plupart de ces recettes seraient allées vers les financiers d'anticipation à l'étranger puisque la FIDEC n'a réalisé qu'environ 15 millions $ par année dans le volume des crédits d'anticipation ces dernières années.

6.5 Aide financière provisoire au démarrage

Tel que mentionné précédemment, le contexte financier actuel est très difficile pour les producteurs. L'achèvement de toute la diligence raisonnable imposée par les institutions financières, les distributeurs et les diffuseurs étrangers, les cautions de bonne fin ainsi que les organismes gouvernementaux peuvent les pousser dans leurs derniers retranchements en ce qui touche leurs finances et le calendrier de production. Les frais juridiques augmentent pour toutes les parties et certains d'entres eux (par ex. les frais juridiques des banques, qu'un producteur a affirmé être de l'ordre de 14 000 $ et 20 000 $ par projet pour des affaires très explicites) sont refilés au producteur.

Le financement provisoire au Canada semble être un marché relativement concurrentiel. Plusieurs grandes banques, notamment la Banque Royale et la Banque nationale, participent activement à ce marché. Dans le cadre du projet de recherche, les producteurs n'ont pas mentionné de difficultés insurmontables à obtenir du financement provisoire. À ce titre, il semble qu'il y aurait peu de possibilité que le gouvernement joue un rôle sur ce marché.

Par contre, la recherche a permis de désigner le financement provisoire au démarrage comme domaine où il pourrait y avoir une capacité accrue de prêts au Canada. Les producteurs canadiens commencent

souvent la préproduction en s'appuyant sur un contrat abrégé. Les banques offriront néanmoins un financement provisoire uniquement en s'appuyant sur des contrats détaillés. Les producteurs qui possèdent d'importants antécédents et un meilleur fonds de roulement peuvent souvent autofinancer la préproduction; ce qui n'est pas le cas des plus petits producteurs moins établis.

Sur le marché des émissions télévisées, les producteurs et les diffuseurs signent des contrats abrégés (ou une lettre d'engagement) qui déclenchent une demande auprès des organismes gouvernementaux et qui établissent les modalités de base. Le contrat détaillé est ensuite négocié et des détails y sont ajoutés (tels les engagements pour la promotion et la commandite, quelles chaînes spécialisées sont autorisées à poursuivre la programmation). De nombreuses parties doivent approuver ces contrats, ce qui signifie que le processus peut prendre disons trois mois. Dans certains cas, les banques (et à l'occasion les diffuseurs) allouent un certain financement provisoire pour permettre au producteur de faire face aux dépenses de préproduction. Dès la signature, les banques débloquent les fonds tandis que les diffuseurs et les organismes gouvernementaux versent les paiements progressifs pour chaque étape du processus de production et de postproduction (qui servent à rembourser le financement provisoire).

C'est « l'entre-deux » qui rend les producteurs le plus vulnérable, à savoir la période entre les contrats abrégés et détaillés; et ils peuvent subir des pressions pour accepter des concessions de différentes parties (par ex. engager des garanties personnelles auprès de la banque ou céder plus de droits aux diffuseurs). Les producteurs qui bénéficient d'un meilleur financement, de solides antécédents et d'un volume relativement élevé de productions annuelles ont moins de problèmes que les plus petits producteurs qui ont moins d'expérience. Les producteurs qui bénéficient d'un meilleur financement peuvent conclure des affaires en gros ou même financer les débuts du projet eux-mêmes. Lorsqu'ils ont plusieurs projets en cours, les producteurs ont une certaine flexibilité d'exercer un levier financier pour obtenir un flux de trésorerie plus rapide d'un projet pour financer un autre projet. En passant, les plus gros producteurs ont déclaré ne pas savoir comment les plus petits producteurs arrivent à faire face à la rigueur et aux contraintes associées au financement d'une production.

Il existe donc un potentiel sur le marché pour du « financement provisoire au démarrage », ou une certaine forme d'assurance qui permettrait aux banques de débloquer des fonds plus rapidement. Un des répondants a suggéré que la caisse de retraite de l'ACTRA pourrait contribuer à établir un fonds de financement provisoire au sein duquel la prise de décisions serait plus rapide, la paperasserie moindre et les coûts inférieurs. Cela signifie probablement des risques supérieurs à ce que les banques peuvent tolérer, ce qui soulève la question à savoir si un tel fonds pourrait se permettre de s'exposer à ce risque plus élevé de pertes.

Un autre rôle pour l'entité de financement provisoire au démarrage serait d'aider le producteur à conclure des affaires. Puisque seuls les plus gros producteurs peuvent se permettre un conseiller en affaires commerciales et un avocat-conseil à l'interne, le petit producteur doit généralement faire appel à un avocat-conseil externe pour chaque projet. Il a été suggéré qu'une entité prenne le leadership et accélère le processus pour compléter les négociations du contrat détaillé plus rapidement. Parfois il peut y avoir une douzaine de participants à une conférence téléphonique en raison du nombre de parties à l'entente. Par conséquent, un des rôles de cette nouvelle entité du financement provisoire serait d'aider à gérer le processus, puisqu'il est visiblement à son avantage de contribuer à sa réussite le plus tôt possible. Un des avantages supplémentaires pour le producteur pourrait donc être d'accroître son pouvoir de négociation.

Rôle des organismes de financement fédéraux

En ce qui concerne la proposition pour le crédit d'anticipation, il n'est pas certain qu'EDC ou la CCC puisse jouer un rôle direct comme véhicule du financement provisoire au démarrage. Téléfilm semblerait mieux outillé du point de vue de l'expertise. En outre, Téléfilm a par le passé participé au financement provisoire et à la couverture des garanties de prêts. Advenant la mise en place d'une entité publique-privée de financement, la BDC pourrait éventuellement contribuer par le biais d'un prêt aux entreprises ou du capital de risque. La FIDEC offre déjà un certain type de financement provisoire au démarrage. La

recherche n'a pu identifier d'autres entités nationales, publiques ou privées, offrant ce type de financement au Canada.

Une autre option consiste à ce que le FCT offre du financement provisoire au démarrage. Chaque année le FCT reçoit sa contribution de la part de PCH et en définitive la conserve pendant plusieurs mois avant de la distribuer aux destinataires. Au lieu de garder ces fonds dans des instruments financiers à court terme, le FCT pourrait s'en servir pour exploiter un fonds de financement provisoire au démarrage à l'intention des producteurs incapables d'obtenir un tel financement auprès d'autres sources.

Taille du marché

En vue d'évaluer la taille du marché du financement provisoire au démarrage, on a d'abord préparé une évaluation de l'ensemble du marché du financement provisoire au Canada. Pour évaluer le niveau du financement provisoire total, on a additionné le financement total aux productions canadiennes découlant de préventes à des diffuseurs canadiens et américains, les garanties et avances minimales des distributeurs, le FCT, les fonds cinématographiques privés et d'autres fonds publics. Ces sources représentent des préventes et du financement public direct. Dans le cas du financement de la part des diffuseurs américains, on a utilisé 75 % du total étant donné que les banques canadiennes offriront du financement provisoire uniquement aux acheteurs de premier ordre aux États-Unis. En ce qui touche les crédits d'impôt, 85 % de leur valeur ont servi à calculer le marché du financement provisoire. Les banques canadiennes n'offrent généralement pas de financement provisoire pour la totalité de la valeur des crédits d'impôt. Les données associées à cette évaluation sont détaillées dans le tableau 24.

Tableau 24 Évaluation du marché de financement provisoire, 1996-1997 à 2003-2004

(millions $ sauf indiqué autrement)	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004
Préventes et fonds publics directs								
Diffuseur américain	21,4	20,1	25,5	23,1	21,7	14,5	8,5	5,3
Diffuseur canadien - Privé	30,9	30,0	50,5	51,1	60,9	63,7	77,4	81,8
Diffuseur canadien - Public	23,0	18,0	25,1	26,4	27,7	31,3	37,0	48,1
FCT	18,5	20,8	28,3	24,6	26,3	32,4	41,4	41,0
Fonds cinématographiques	2,0	1,8	3,4	3,4	5,0	7,3	9,0	7,7
Fonds publics	9,2	3,9	4,3	5,1	4,8	7,7	8,8	8,1
Total	105,1	94,6	137,0	133,8	146,5	157,0	182,2	192,0
Durée moyenne des prêts	4	4	4	4	4	4	4	4
Crédit d'impôts								
Crédit d'impôt *	171,6	193,3	301,3	318,7	295,7	290,7	318,0	320,4
Durée moyenne des prêts	16	16	16	16	16	16	16	16
Taux préférentiel	4,8 %	6,0 %	6,8 %	6,5 %	7,5 %	4,0 %	4,5 %	4,5 %
Taux préférentiel majoré de 1 %	5,8 %	7,0 %	7,8 %	7,5 %	8,5 %	5,0 %	5,5 %	5,5 %
Total des recettes des banques provenant des paiements d'intérêts	**15,1**	**20,1**	**34,5**	**35,1**	**37,5**	**21,9**	**26,5**	**26,9**
Total du marché de financement provisoire	276,7	287,9	438,3	452,5	442,2	447,7	500,2	512,4
Total des budgets des projets	1 278	1 284	1 868	1 963	1 810	1 748	1 842	1 719

Source : Les évaluations du Groupe Nordicité reposent sur des données obtenues auprès du BCPAC.
Notes :
Le financement total des diffuseurs américains a été actualisé de 25 % pour tenir compte des sources qui ne sont pas de premier ordre.
Pour le financement provenant des préventes et des fonds publics directs, 25 % du montant total a servi à représenter le manque à gagner dans le flux de trésorerie du producteur nécessitant un financement provisoire.
* Le montant total des crédits d'impôt a été réduit de 15 % car les banques canadiennes n'offrent généralement pas de financement provisoire pour la valeur totale des crédits d'impôt.
Il est possible que certains totaux ne s'additionnent pas parfaitement en raison de l'arrondissement.

Au total, l'analyse a permis de conclure que les producteurs canadiens avaient besoin d'environ 512,4 millions $ en financement provisoire en 2003-2004, ce qui équivalait à environ 30 % des budgets totaux de cette année. Avec un taux de prêt au taux préférentiel majoré de 1 %, le financement provisoire a produit des frais d'intérêts d'environ 26,9 millions $ pour les banques canadiennes en 2003-2004.

En vue d'évaluer la taille du marché potentiel du financement provisoire au démarrage, on a utilisé une approche semblable mais avec un taux d'intérêt plus élevé (au taux préférentiel majoré de 2 %) et une durée de prêt de seulement trois mois pour les préventes, les fonds publics directs et les crédits d'impôt. Pour les crédits d'impôt, un taux de 85 % de 25 % de la valeur totale des crédits d'impôt a servi à représenter la portion des crédits d'impôt absorbés durant la préproduction. Ces évaluations du marché du financement provisoire au démarrage sont détaillées au tableau 25.

Tableau 25 Évaluation du marché d'aide financière provisoire au démarrage, 1996-1997 à 2003-2004

(millions $ sauf indiqué autrement)	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004
Préventes et fonds publics directs								
Diffuseur américain	21,4	20,1	25,5	23,1	21,7	14,5	8,5	5,3
Diffuseur canadien - Privé	30,9	30,0	50,5	51,1	60,9	63,7	77,4	81,8
Diffuseur canadien - Public	23,0	18,0	25,1	26,4	27,7	31,3	37,0	48,1
FCT	18,5	20,8	28,3	24,6	26,3	32,4	41,4	41,0
Fonds cinématographiques	2,0	1,8	3,4	3,4	5,0	7,3	9,0	7,7
Fonds publics	9,2	3,9	4,3	5,1	4,8	7,7	8,8	8,1
Total	105,1	94,6	137,0	133,8	146,5	157,0	182,2	192,0
Durée moyenne des prêts	3	3	3	3	3	3	3	3
Crédit d'impôts								
Crédit d'impôt*	42,9	48,3	75,3	79,7	73,9	72,7	79,5	80,1
Durée moyenne des prêts	3	3	3	3	3	3	3	3
Taux préférentiel	4,8 %	6,0 %	6,8 %	6,5 %	7,5 %	4,0 %	4,5 %	4,5 %
Taux préférentiel majoré de 2 %	6,8 %	8,0 %	8,8 %	8,5 %	9,5 %	6,0 %	6,5 %	6,5 %
Total des recettes des banques provenant des paiements d'intérêts	2,5	2,9	4,6	4,5	5,2	3,4	4,3	4,4
Total du marché de financement provisoire	148,0	143,0	212,3	213,5	220,4	229,6	261,7	272,1
Total des budgets des projets	1 278	1 284	1 868	1 963	1 810	1 748	1 842	1 719

Source : Les évaluations du Groupe Nordicité reposent sur des données obtenues auprès du BCPAC.
Notes :
Le financement total des diffuseurs américains a été actualisé de 25 % pour tenir compte des sources qui ne sont pas de premier ordre.
Pour le financement provenant des préventes et des fonds publics directs, 25 % du montant total a servi à représenter le manque à gagner dans le flux de trésorerie du producteur nécessitant un financement provisoire.
* Le montant total des crédits d'impôt a été réduit de 15 % car les banques canadiennes n'offrent généralement pas de financement provisoire pour la valeur totale des crédits d'impôt.
Il est possible que certains totaux ne s'additionnent pas parfaitement en raison de l'arrondissement.

Le marché du financement provisoire au démarrage a été évalué à environ 272,1 millions $ en 2003-2004. Avec une durée moyenne de trois mois pour les prêts, cela suggère que les frais d'intérêts du marché du financement provisoire au démarrage au Canada auraient pu totaliser 4,4 millions $ en 2003-2004

6.6 Autres mises en valeur du financement

Dans le cadre des entrevues de recherche réalisées auprès des intervenants de l'industrie, on a fait valoir d'autres suggestions pour améliorer la structure du financement provisoire de l'industrie de la production. Certains répondants ont suggéré que les deux mises en valeur particulières du financement, les garanties de rendement des services de production et l'accélération des paiements de crédits d'impôt, leur seraient très utiles, de même qu'à l'industrie. On a choisi ces deux mises en valeur en vue d'en faire un examen plus approfondi en raison de la demande, et d'un fournisseur ou une organisation potentielle au Canada pouvant satisfaire cette demande.

Garanties de rendement des services de production

Une suggestion mentionnée durant les entrevues est d'établir un service du type de la CCC pour les fournisseurs de services qui commercialisent aux États-Unis et auprès d'autres clients internationaux. La proposition consiste par exemple à ce que la CCC garantisse la prestation de services particuliers, semblable aux garanties d'achèvement pour la production. Si la CCC garantissait la prestation, cet appui renforcerait la crédibilité des fournisseurs de services canadiens. Ce type de service est comme un contrat dos-à-dos, au moyen duquel la CCC conclut une entente avec l'acheteur étranger comme quoi le service sera fourni selon les spécifications du contrat, et elle passe un contrat avec le fournisseur canadien pour se conformer à ces spécifications.

Dès qu'il aura établi des relations avec un client particulier ou sur un marché précis, le producteur n'aura pas besoin d'un tel service. Un producteur offre également la conception de projet de certaines installations et infrastructures ainsi que des services de gestion. Il n'aurait pas besoin d'un tel service pour sa clientèle établie mais il l'utiliserait peut-être pour de nouveaux territoires. Un autre producteur qui fait également des effets spéciaux pour d'autres projets croit que ce mécanisme pourrait représenter un avantage majeur en vue de renforcer la crédibilité de l'entreprise.

Les données sur le marché ou l'industrie qui auraient pu servir à évaluer le marché potentiel des garanties de rendement des services de production n'étaient pas disponibles dans le cadre de l'étude. Nous n'avons donc pas pu préparer une analyse de la taille du marché.

Accélération des paiements de crédits d'impôt

Une autre suggestion consiste à accélérer la remise des crédits d'impôt. Un projet de production peut être terminé depuis 18 mois avant que la certification finale des comptes de la production se traduise par le paiement des sommes de crédits d'impôt. En prêtant une partie des crédits d'impôt dus et en accélérant le paiement de tout solde, les gouvernements fédéral et provinciaux peuvent réduire les frais de financement provisoire encourus par les producteurs.

On a déjà réalisé des progrès dans ce domaine. À partir de 2001, le ministère des Finances de l'Ontario, qui administre les crédits d'impôt du gouvernement de l'Ontario pour l'industrie cinématographique et télévisuelle, a commencé à accélérer le paiement des sommes de crédits d'impôt aux producteurs. Dans le cadre du nouveau système, le ministère des Finances débloque à l'intention des producteurs jusqu'à 85 % des crédits d'impôts dus six semaines après la déclaration de revenus de la société. Les producteurs ont toujours besoin de la certification de la SDIMO, qu'ils peuvent obtenir dès le début des principaux travaux d'enregistrement. Les producteurs ont également rapporté que le gouvernement du Québec a diminué le processus et le temps d'attente pour le paiement des crédits d'impôt, et le gouvernement fédéral aussi jusqu'à un certain point. Malgré ces progrès apparents, le financement des crédits d'impôt demeure très commun et représente généralement le plus long laps de temps qui s'écoule avant d'obtenir paiement. Par conséquent, toute amélioration à ce sujet de la part des autorités compétentes serait bienvenue.

7 Sommaire d'une analyse de rentabilisation pour un autre fournisseur de services financiers

Dans la présente section, nous présentons des modèles financiers pour deux des possibilités de services, le crédit d'anticipation et le financement provisoire au démarrage, identifiées à la section 6. Chaque possibilité de services est évaluée selon le taux de rendement aux détenteurs d'actions ajusté en fonction des risques. C'est-à-dire, est-ce que les investisseurs en actions du projet obtiennent un taux de rendement qui compense pour les risques relatifs à l'investissement? L'investisseur en actions peut être un investisseur privé, un gouvernement ou une société d'État.

Pour chacune des analyses de rentabilisation, nous présentons un sommaire des flux de trésorerie disponibles pour les actionnaires, et la valeur actualisée nette de l'investissement. Plutôt que d'utiliser un modèle au sein duquel les flux de trésorerie sont perpétuels, chaque modèle financier utilise un scénario selon lequel chaque investisseur en actions récupère les capitaux propres restants à la fin de la cinquième année. Pour chaque analyse de rentabilisation, les investisseurs en actions fournissent des capitaux propres à la société selon les besoins et ce, afin d'accroître sa capacité financière d'offrir des garanties de prêts (ou du crédit d'anticipation) ou des prêts de financement provisoire.

Puisque le statut de l'organisation proposée, société d'État, publique, privée, publique-privée, n'était pas précisé, l'analyse a ignoré l'impôt des sociétés (les sociétés d'État sont exonérées d'impôt). Dans le cas où une organisation proposée ne serait pas exonérée, les flux de trésorerie de capitaux propres seraient inférieurs, réduisant ainsi la valeur actualisée nette et l'analyse de rentabilisation pour les activités proposées.

À la section 6, nous avons examiné les possibilités de services qui existent sur quatre autres marchés, (1) les garanties d'achèvement, (2) les services d'assurance, (3) l'assurance pour les créances à l'étranger, (4) d'autres mises en valeur du financement. Nous n'avons pu préparer d'analyse de rentabilisation de ces quatre autres possibilités pour différentes raisons. Dans le cas du marché des garanties d'achèvement, l'analyse de la section 6 a permis de conclure qu'il y avait peu de raisons économiques d'accéder au marché sans d'autres solutions nationales de réassurance. Dans le cas du marché des services d'assurance, plusieurs courtiers y oeuvrent déjà au Canada. EDC est déjà active en ce qui touche l'assurance pour les créances à l'étranger. Très peu de données sur le marché étaient disponibles pour réaliser une analyse de rentabilisation des autres mises en valeur du financement. Pour ces raisons, cette section se penche uniquement sur deux des possibilités identifiées, à savoir le crédit d'anticipation et le financement provisoire au démarrage.

Chaque analyse de rentabilisation repose sur les prévisions du futur rendement commercial. Ces prévisions sont constituées de nombreuses hypothèses dont plusieurs d'entre elles s'appuient directement sur les renseignements obtenus dans le cadre des entrevues de recherche ou de l'examen de documents. Certaines hypothèses ont été formulées afin d'élaborer un scénario plausible. Par exemple, l'analyse de rentabilisation pour le crédit d'anticipation repose sur l'hypothèse qu'il obtiendra 10 % du marché la première année et 40 % la cinquième année. La recherche ne présente pas ces évaluations des parts de marché comme étant des résultats précis. Le lecteur devrait plutôt envisager ces évaluations comme indicateurs du rendement commercial requis pour atteindre un certain degré de rentabilité et de rendement des investissements.

Les taux d'intérêt jouent un rôle important pour les deux analyses de rentabilisation. Ces dernières prennent pour acquis que la Banque du Canada continuera à resserrer la politique monétaire durant les cinq années prévues dans l'analyse.

Il convient de souligner qu'il s'agit ici d'analyses de rentabilisation « de haut niveau » ou « simples » ayant pour but d'offrir une certaine vision de la viabilité économique sur le marché canadien.

7.1 Crédit d'anticipation

La première possibilité sur laquelle nous nous pencherons est le crédit d'anticipation. Tel que mentionné à la section 6.4, le volume total du crédit d'anticipation au Canada est évalué à 50 millions $ par année. Le tableau 26 résume les flux de trésorerie disponibles pour les actionnaires que pourraient procurer des activités de crédits d'anticipation au Canada. Les flux de trésorerie disponibles pour les actionnaires représentent essentiellement les recettes d'exploitation puisqu'on considère que le bilan du financier des crédits d'anticipation ne présente pas de capitaux empruntés. Nous examinons tout d'abord les flux de trésorerie disponibles pour les actionnaires parce qu'il s'agit du principal facteur de l'analyse de rentabilisation.

Tableau 26 Évaluation de la possibilité des crédits d'anticipation, sommaire des flux de trésorerie disponibles pour les actionnaires

(tous les montants en dollars sauf indiqué autrement)	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Recettes provenant des frais de crédits d'anticipation	360 000	1 168 750	2 081 250	2 958 750	3 420 000
Intérêts obtenus sur les dépôts	135 000	481 250	925 000	1 315 000	1 520 000
Total des recettes	495 000	1 650 000	3 006 250	4 273 750	4 940 000
Provision pour les prêts douteux	500 000	750 000	1 125 000	1 000 000	1 000 000
Recettes avant les frais d'exploitation	(5 000)	900 000	1 881 250	3 273 750	3 940 000
Salaires et traitements	293 753	403 118	606 483	618 613	630 985
Autres frais administratifs	186 700	187 600	207 640	209 925	212 255
Total des frais d'exploitation	480 453	590 718	814 123	828 538	843 240
Bénéfice d'exploitation	(485 453)	309 282	1 067 127	2 445 212	3 096 760
Impôts	0	0	0	0	0
Flux de trésorerie disponibles pour les actionnaires	(485 453)	309 282	1 067 127	2 445 212	3 096 760

Source : Évaluations du Groupe Nordicité

Durant la première année où il exerce ses activités, le financier des crédits d'anticipation obtient 360 000 $ des frais d'anticipation chargés aux producteurs. On suppose que le financier des crédits d'anticipation retient 100 % des capitaux propres des prêts d'anticipation qu'il garantit.[31] À ce titre, ceux qui investissent dans des activités relatives aux crédits d'anticipation doivent fournir les capitaux propres nécessaires. Ces derniers sont conservés dans des titres à court terme portant intérêts. Ces capitaux propres, mis en provision dans des bons du Trésor d'un an par exemple, procurent des intérêts supplémentaires sur les dépôts de 135 000 $ pour l'année 1. On assume que le rendement des bons du Trésor est de 3,0 % durant l'année 1, ou 150 points de base inférieurs au taux préférentiel.[32] Au total, le financier des crédits d'anticipation génère 495 000 $ de recettes durant la première année d'exploitation.

Le financier des crédits d'anticipation doit prévoir une provision pour les prêts d'anticipation qui deviendront douteux, et par conséquent l'obligeront à débloquer des fonds à l'institution financière qui a octroyé le prêt au producteur. Pour la première année d'exploitation, la provision pour les prêts douteux est prévue à 500 000 $. Tout au long de l'analyse de rentabilisation, on suppose que la valeur des prêts douteux équivaut à la provision pour les prêts douteux de l'année. Parce que la provision de 500 000 $

[31] Il s'agit ici d'une hypothèse. La FIDEC n'a pas révélé qu'elle retient 100 % des capitaux propres pour chaque garantie de prêt. Dans le cadre de cette analyse de rentabilisation, nous avons utilisé le scénario le plus conservateur.

[32] Le 22 mars 2005, le rendement d'un bon du Trésor d'un an était de 3,04 %; le taux préférentiel était de 4,25 %. Pour notre modèle, nous avons utilisé un taux préférentiel un peu plus élevé pour tenir compte des prévisions de hausse de taux dans un avenir proche.

surpasse en réalité le total des recettes de 495 000 $, le financier des crédits d'anticipation affiche une perte de 5 000 $ pour l'année 1, avant de payer tout frais administratif.

À l'année 1, la provision pour les prêts douteux équivaut à 10 % des prêts d'anticipation. Pour les années 2 et 3, ce taux baisse à 7,5 % tandis que le financier des crédits d'anticipation acquiert davantage d'expérience. Pour les années 4 et 5, le coefficient de perte est présumé descendre à 5,0 %.

Pour la première année d'exploitation, le total des frais d'exploitation est de 480 453 $. Ce montant inclut 293 753 $ pour les salaires et traitements et 186 700 $ pour les autres frais administratifs. Le tableau 29 (plus loin dans cette section) donne plus de détails sur les salaires et traitements et les frais administratifs intégrés dans l'analyse de rentabilisation. À la fin de la section 7, nous fournissons une description des hypothèses sur lesquelles reposent les prévisions de dépenses. Dès que les frais d'exploitation sont déduits, le bénéfice d'exploitation pour la première année d'exploitation est négatif à 485 453 $. Les investisseurs en actions subissent une perte de caisse et doivent injecter ce montant pour maintenir les activités.

Le rendement du financier des crédits d'anticipation s'améliore de façon constante durant les cinq années d'exploitation tandis qu'il accroît sa part de marché de 10 % à 40 % et réduit son taux de prêts douteux. À l'année 5 du modèle, le financier des crédits d'anticipation produit des recettes totalisant 4 940 000 $ et des flux de trésorerie aux détenteurs d'actions de 3 096 760 $.

Afin d'évaluer l'analyse de rentabilisation du financier des crédits d'anticipation, les différentes sorties de fonds de la part des détenteurs d'actions et les rentrées de fonds qu'ils ont reçues ont été identifiées puis actualisées à l'année 1, le point à partir duquel une décision d'investir est prise. Un processus itératif a servi à résoudre le taux d'actualisation ou les frais des capitaux propres permettant à la valeur actuelle des rentrées de fonds d'égaler la valeur présente des sorties de fonds. Si le taux d'actualisation ou les frais de capitaux propres sont suffisamment élevés pour compenser les investisseurs des risques encourus, alors une valeur actualisée nette de zéro ou plus indique que l'analyse de rentabilisation est rentable pour les investisseurs, c'est-à-dire qu'ils obtiendront un rendement supérieur au coût d'option du capital. Le tableau 27 résume les calculs de la valeur actualisée nette pour l'analyse de rentabilisation du financier des crédits d'anticipation.

Tableau 27 Évaluation de la possibilité des crédits d'anticipation, valeur actualisée nette

	(tous les montants en dollars sauf indiqué autrement)	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
A	Flux monétaires actualisés au capital-actions	(485 453)	309 282	1 067 127	2 445 212	3 096 760	
B	Valeur actuelle des flux monétaires actualisés au capital-actions	(485 453)	285 255	907 765	1 918 458	2 240 897	4 866 921
C	Nouvelles injections de capitaux propres	(4 500 000)	(9 250 000)	(9 375 000)	(9 750 000)	(5 125 000)	
D	Valeur actuelle des injections de capitaux propres	(4 500 000)	(8 531 400)	(7 974 959)	(7 649 629)	(3 708 585)	(32 364 572)
E	Valeur finale des capitaux propres des actionnaires	N/D	N/D	N/D	N/D	38 000 000	
F	Valeur actuelle de la valeur finale des capitaux propres des actionnaires						27 497 798
G	**Valeur actualisée nette (B+D+F)**						**147**
	Coût des capitaux propres (taux de rendement requis)						**8,42 %**

Source : Évaluations du Groupe Nordicité
N/D – données non disponibles ou sans objet.

Essentiellement, les données du tableau indiquent que les sorties et rentrées de capitaux propres seront approximativement égales avec un coût de capitaux propres de 8,42 %. Autrement dit, les activités du financier des crédits d'anticipation, telles que modélisées, offre un rendement annualisé de 8,42 % pour les investisseurs en actions. Afin d'évaluer l'analyse de rentabilisation pour le financier des crédits d'anticipation, il faut comparer ce taux de rendement aux autres investissements présentant des profils de risques semblables. Si 8,42 % est inférieur au rendement demandé par les investisseurs dans des projets aux risques similaires, alors l'investissement n'est pas rentable et il n'y a pas de dossier commercial. Par contre, si 8,42 % est supérieur au taux de rendement demandé, alors il y a un dossier commercial pour les investisseurs en actions qui souhaitent participer au projet.

Un point de référence servant aux comparaisons est le rendement du capital-actions sur le marché boursier, une autre bonne façon d'investir pour les investisseurs en actions. Entre 1926 et 2001, l'indice Standard and Poor's 500 a affiché un rendement annualisé de 10,2 %.[33] Si on considère que les futurs rendements du marché boursier seront semblables à sa performance historique, alors un investissement en actions dans les activités de crédit d'anticipation s'avère non rentable. L'investissement serait rentable uniquement si l'investisseur pouvait accepter un moins bon rendement. Par exemple, la BDC, dans son rapport annuel 2003/04 déclare que son taux cible concernant le rendement du capital-actions ordinaire est de 7,7 %.[34] Ce taux vise à être en accord avec le coût d'emprunt du gouvernement fédéral à long terme.

Par conséquent, l'analyse de rentabilisation concernant les activités de crédit d'anticipation indique que le rendement du capital-actions est probablement trop bas pour attirer les investisseurs privés. Cependant, il est probablement assez élevé pour attirer les investissements du secteur public comme la BDC ou Téléfilm.

La ligne A du tableau 27 représente les rentrées de fonds annuelles aux détenteurs d'actions. Pour l'année 1, la rentrée est négative car le financier des crédits d'anticipation enregistre une perte sur le bénéfice d'exploitation. Dans les années subséquentes, les rentrées de fonds annuelles deviennent positives. La ligne B représente la valeur actuelle des montants de la ligne A. La ligne C représente les nouveaux capitaux propres que doivent injecter les investisseurs dans les activités de crédit d'anticipation en vue de fournir des capitaux propres en nantissement des prêts garantis. À l'année 1, les investisseurs octroient 4,5 millions en capitaux propres. À l'année 2, les investisseurs accordent 9,75 millions $ supplémentaires. Joint à l'injection de capitaux propres à l'année 1, cela permet au financier des crédits d'anticipation de garantir 15,25 millions $ en prêts d'anticipation à l'année 2.

La ligne D représente la valeur actuelle des injections annuelles de capitaux propres. À la fin des cinq années, la valeur actuelle de toutes les injections de capitaux propres s'élève à 32 364 572 $. La ligne E représente la valeur cumulative des injections de capitaux propres au cours des cinq années, à savoir la somme des montants de la ligne C. À la fin des cinq années, les investisseurs ont fourni un total de 38 millions $ en nantissement pour les prêts d'anticipation. À la fin des cinq années, les activités du financier des crédits d'anticipation sont terminées et tous les capitaux propres retournent aux investisseurs en actions. La valeur actuelle des capitaux propres retournés est représentée par la ligne F : 27 497 798 $.

La valeur actualisée nette de l'occasion d'affaires du financier des crédits d'anticipation est obtenue en additionnant la colonne *Total* pour les lignes B, D et F. Avec un taux d'actualisation de 8,42 %, la valeur actualisée nette est de 147 $, soit près de zéro.

Le tableau 28 précise la manière dont les recettes globales pour le financier des crédits d'anticipation sont dérivées. La taille globale du marché des crédits d'anticipation est constante à 50 millions $ par année. À l'année 1, le financier des crédits d'anticipation obtient 10 % de la part du marché et garantit 5

---

[33] Curt Morrison, *An Investment in the S&P 500 Is a Poor Choice Today*, à la page http://advisor.morningstar.com/advisor/doc/article/0,8832,3890,00.html

[34] Banque de développement du Canada, *Rapport annuel 2004. 2004*, p. 33.

millions $ en prêts d'anticipation. À l'année 5, le financier des crédits d'anticipation a augmenté sa part de marché à 40 % et il garantit 20 millions $ en prêts d'anticipation.

Tableau 28 Évaluation de la possibilité des crédits d'anticipation, relevé fiscal

(tous les montants en dollars sauf indiqué autrement)	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Total du marché canadien des crédits d'anticipation	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000
Part de marché	10 %	20 %	30 %	40 %	40 %
Nouveaux prêts d'anticipation	5 000 000	10 000 000	15 000 000	20 000 000	20 000 000
Valeur comptable des prêts en cours	5 000 000	15 000 000	25 000 000	35 000 000	40 000 000
Prêts d'anticipation en cours	4 500 000	13 750 000	23 500 000	33 250 000	38 000 000
Taux préférentiel	4,5 %	5,0 %	5,5 %	5,5 %	5,5 %
Taux annuel des frais des crédits d'anticipation	8,0 %	8,5 %	9,0 %	9,0 %	9,0 %
Frais des crédits d'anticipation	360 000	1 168 750	2 081 250	2 958 750	3 420 000
Intérêts créditeurs	135 000	481 250	925 000	1 315 000	1 520 000
Recettes globales	495 000	1 650 000	3 006 250	4 273 750	4 940 000
Provision pour prêts douteux	500 000	750 000	1 125 000	1 000 000	1 000 000
Recettes avant frais administratifs	(5 000)	900 000	1 881 250	3 273 750	3 940 000

Source : Évaluations du Groupe Nordicité

On considère que les prêts d'anticipation sont en cours en moyenne pendant 24 mois. Cette durée de prêt tient compte du temps écoulé entre l'achèvement du financement d'un projet et la collecte des sommes concernant toute vente à l'étranger sur des territoires secondaires. En raison de la durée de prêt de 24 mois, à la fin de l'année 2, les prêts en cours du financier des crédits d'anticipation ont une valeur comptable de 15 millions $ (5 millions $ à l'année 1 plus 10 millions $ de nouveaux prêts à l'année 2). Après déduction de la valeur des prêts douteux, la valeur globale des prêts générateurs de revenus était de 13,75 millions $.

On suppose que les frais annuels des crédits d'anticipation chargés pour les prêts d'anticipation en cours sont de 350 points de base au-dessus du taux préférentiel en vigueur. Comme mentionné à la section 4.4, les frais des crédits d'anticipation représentent généralement 7 % à 8 % du crédit d'anticipation (la FIDEC a confirmé ce taux), ce qui situe le taux à environ 300 à 400 points de base au-dessus du taux préférentiel. À l'année 1, on évalue le taux préférentiel à 4,5 %. À l'année 5, on suppose qu'il aura augmenté à 5,5 %. Le taux annuel correspondant des crédits d'anticipation est de 8,0 % à l'année 1 et il passe à 9,0 % à l'année 5. Alors que la part de marché et les taux des crédits d'anticipation augmentent, le total annuel des frais de crédits d'anticipation connaît aussi une hausse. Les frais de crédits d'anticipation passent de 360 000 $ à l'année 1 à 3,42 millions $ à l'année 5.

Le financier des crédits d'anticipation touche aussi de l'intérêt sur les capitaux propres conservés comme nantissement des prêts garantis. Les intérêts créditeurs augmentent tandis que le capital investi du financier des crédits d'anticipation s'accroît et que le taux d'intérêt sur les valeurs mobilières à court terme suit les hausses du taux préférentiel. On suppose que le taux d'intérêt des valeurs mobilières à court terme passe de 3,0 % à l'année 1 à 3,5 % à l'année 2 et à 4,0 % à l'année 3. La capitalisation du financier des crédits d'anticipation est soulignée au tableau 30, plus bas dans cette section.

Le tableau 29 détaille les frais d'exploitation du financier des crédits d'anticipation. Outre les salaires et autres frais personnels (les charges sociales et les avantages sociaux), le financier des crédits d'anticipation engage des dépenses pour le loyer du bureau, les services de consultation, les déplacements et la représentation, le matériel informatique et les logiciels, la commercialisation et la promotion, les services de télécommunications et les frais de bureau généraux. Les hypothèses qui appuient chacune des dépenses énoncées sont décrites à la fin de la section. Les frais d'exploitation

augmentent durant la période de modélisation de cinq ans, alors que les salaires et certaines autres dépenses suivent l'inflation.

Tableau 29 Évaluation de la possibilité des crédits d'anticipation, énoncés sur les frais d'exploitation

(tous les montants en dollars sauf indiqué autrement)	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Salaires et traitements					
PDG (nombre)	1	1	1	1	1
Salaire moyen	146 000	148 920	151 898	154 936	158 035
Total de la rémunération professionnelle	146 000	148 920	151 898	154 936	158 035
Analystes financiers (nombre)	1	1	2	2	2
Salaire moyen	75 666	77 179	78 723	80 297	81 903
Total de la rémunération professionnelle	75 666	77 179	157 446	160 595	163 807
Gestionnaires de comptes (nombre)	0	1	2	2	2
Salaire moyen	89 000	90 780	92 596	94 448	96 336
Total de la rémunération professionnelle	0	90 780	185 191	188 895	192 673
Administration (nombre)	1	1	1	1	1
Salaire moyen	36 012	36 733	37 467	38 217	38 981
Total de la rémunération administrative	36 012	36 733	37 467	38 217	38 981
Grand total de la rémunération – tout le personnel	257 678	353 612	532 003	542 643	553 496
Charges sociales et avantages sociaux	36 075	49 506	74 480	75 970	77 489
Total des coûts relatifs aux employés	293 753	403 118	606 483	618 613	630 985
Loyer de bureau	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Services de consultation et juridiques	100 000	102 000	104 040	106 121	108 243
Déplacements et représentation	10 000	15 000	25 000	25 000	25 000
Matériel informatique et logiciels	9 500	11 000	14 000	14 000	14 000
Commercialisation et promotion	20 000	10 000	10 200	10 404	10 612
Télécommunications	7 200	9 600	14 400	14 400	14 400
Charges diverses	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Total des dépenses administratives	186 700	187 600	207 640	209 925	212 255
Total des frais d'exploitation	480 453	590 718	814 123	828 538	843 240

Source : Évaluations du Groupe Nordicité

On présume que le financier des crédits d'anticipation n'a qu'un seul PDG, des analystes financiers, des gestionnaires de comptes et un adjoint administratif. À l'année 1, le financier des crédits d'anticipation comprend un PDG, un analyste financier et un adjoint administratif. À l'année 2, il ajoute un gestionnaire de comptes en vue d'accroître la part de marché de l'entreprise. Dans les années subséquentes, le financier des crédits d'anticipation ajoute d'autres gestionnaires de comptes et des analystes financiers qui peuvent procéder à des transactions en plus de les étudier et de les conclure. Selon le modèle financier, à l'année 5, le financier des crédits d'anticipation exerce ses activités avec un PDG, deux analystes financiers, deux gestionnaires de comptes et un adjoint administratif. Cette structure ressemble beaucoup à celle de la FIDEC.

Le tableau 30 détaille les données sur le bilan du financier des crédits d'anticipation. L'actif du financier des crédits d'anticipation équivaut aux prêts garantis par l'entreprise. Ce nantissement pour les prêts d'anticipation est conservé sous forme de valeurs mobilières à court terme qui produisent des intérêts pour les investisseurs. Le total de l'actif équivaut à la valeur brute comptable des prêts en cours moins la valeur des prêts douteux.

Tableau 30 Évaluation de la possibilité des crédits d'anticipation, données du bilan et du sommaire sur l'injection de capitaux propres

(tous les montants en dollars sauf indiqué autrement)	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5

Actif					
Valeur comptable des prêts	5 000 000	15 000 000	25 000 000	35 000 000	40 000 000
Moins : prêts douteux	500 000	1 250 000	1 875 000	2 125 000	2 000 000
Valeur comptable nette	4 500 000	13 750 000	23 125 000	32 875 000	38 000 000
Total de l'actif	4 500 000	13 750 000	23 125 000	32 875 000	38 000 000
Passif					
Dette	0	0	0	0	0
Capitaux propres des actionnaires					
Capital initial	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000
Valeur comptable de l'injection de capitaux	0	9 250 000	18 625 000	28 375 000	33 500 000
Bénéfices non répartis	0	0	0	0	0
Total des capitaux propres des actionnaires	4 500 000	13 750 000	23 125 000	32 875 000	38 000 000
Total des capitaux propres et du passif des actionnaires	4 500 000	13 750 000	23 125 000	32 875 000	38 000 000
Flux de trésorerie					
Injections de capitaux propres	4 500 000	9 250 000	9 375 000	9 750 000	5 125 000

Source : Évaluations du Groupe Nordicité

On suppose que le financier des crédits d'anticipation n'a aucune dette; tous les prêts qu'il garantit sont couverts par des investissements très liquides à court terme. Alors que la clientèle du financier des crédits d'anticipation pour les garanties de prêts augmente, il en va de même de son actif et de ses capitaux propres.

7.2 Aide financière provisoire au démarrage

La deuxième possibilité analysée est le financement provisoire au démarrage. Tel que mentionné à la section 6.5, le volume total du financement provisoire au démarrage au Canada est estimé à 227 millions $ annuellement et on évalue qu'il produit des frais d'intérêts d'environ 4,4 millions $.

Le tableau 31 présente le sommaire des flux de trésorerie aux détenteurs d'actions pour l'exploitation du financement provisoire au démarrage. Les flux de trésorerie disponibles pour les actionnaires représentent essentiellement le bénéfice d'exploitation. Au cours de la première année d'exploitation, l'institution financière touche 1 020 000 $ en frais d'intérêts. On suppose que l'institution financière maintient des capitaux propres équivalant à 10 % des prêts d'anticipation garantis; l'autre 90 % est emprunté. À ce titre, l'opération de financement fait face à ses propres intérêts débiteurs. Dans le cadre de ce modèle financier, l'institution financière est présumée emprunter à 100 points de base en dessous du taux préférentiel. À l'année 1, les intérêts débiteurs totalisent 419 832 $.

Tableau 31 Évaluation de la possibilité de financement de départ, sommaire des flux de trésorerie disponibles pour les actionnaires

(tous les montants en dollars sauf indiqué autrement)	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Recettes provenant des frais d'intérêts et des commissions sur prêts	1 020 000	1 360 000	1 734 000	2 312 000	2 312 000
Intérêts débiteurs	419 832	599 760	809 676	1 079 568	1 079 568
Recettes nettes	600 168	760 240	924 324	1 232 432	1 232 432
Provision pour prêts douteux	272 000	340 000	408 000	544 000	544 000
Recettes avant frais d'exploitation	328 168	420 240	516 324	688 432	688 432
Salaires et traitements	228 773	233 349	388 447	441 985	450 825
Autres frais administratifs	61 700	61 800	75 252	79 806	79 912
Total des frais d'exploitation	290 473	295 149	463 699	521 791	530 737

Bénéfice d'exploitation	37 695	125 091	52 625	166 641	157 695
Impôts	0	0	0	0	0
Flux de trésorerie disponibles pour les actionnaires	37 695	125 091	52 625	166 641	157 695

Source : Évaluations du Groupe Nordicité

L'institution financière doit établir une provision pour les prêts-relais qui deviendront douteux. Pendant la première année d'exploitation, on présume que les prêts douteux totaliseront 272 000 $, ou un dollar pour chaque 200 $ en prêts-relais ou 0,5 %. On a choisi ce taux de perte sur prêts après avoir examiné le rapport annuel de la Banque Royale du Canada; elle enregistrait un indice de provisions spécifiques pour les crédits de prêts moyens de 0,27 % en 2004, avec une cible à moyen terme de 0,4 à 0,5 %.[35] Dans l'ensemble de l'analyse de rentabilisation, la valeur des prêts douteux est présumée égaler la provision des prêts douteux pour l'année de la provision.

Pour la première année d'exploitation, le total des frais d'exploitation s'élève à 290 473 $. Ce montant compte les 228 773 $ en salaires et traitements et 61 700 $ pour d'autres frais administratifs. Une analyse détaillée des salaires et traitements et des frais administratifs se trouve au tableau 34 (plus loin dans la section). Le bénéfice d'exploitation pour la première année d'exploitation est de 37 695 $.

Le rendement financier de l'institution financière s'améliore de façon constante au cours des cinq années d'exploitation, tandis qu'elle accroît sa part de marché. À l'année 5 du modèle, l'institution financière touche des recettes globales de 1 232 432 $ et génère des flux de trésorerie disponibles pour les actionnaires de 157 695 $.

Afin d'évaluer l'analyse de rentabilisation des activités de financement provisoire au démarrage, les différentes sorties de fonds de la part des détenteurs d'actions et les rentrées de fonds qu'ils ont reçues ont été identifiées puis actualisées à l'année 1, le point à partir duquel une décision d'investir est prise. Un processus itératif a servi à résoudre le taux d'actualisation ou les frais des capitaux propres permettant à la valeur actuelle des rentrées de fonds d'égaler la valeur présente des sorties de fonds. Si le taux d'actualisation ou les frais de capitaux propres sont suffisamment élevés pour compenser les investisseurs des risques encourus, alors une valeur actualisée nette de zéro ou plus indique que l'analyse de rentabilisation est rentable pour les investisseurs, c'est-à-dire qu'ils obtiendront un rendement supérieur au coût d'option du capital.

Le tableau 32 résume les calculs de la valeur actualisée nette pour l'analyse de rentabilisation du financement provisoire au démarrage. Essentiellement, les données du tableau indiquent que les sorties et rentrées de capitaux propres seront approximativement égales avec un coût de capitaux propres de 7,18 %. Autrement dit, les activités de financement provisoire au démarrage, telles que modélisées, offrent un rendement annualisé de 7,18 % pour les investisseurs en actions. Comme pour les activités de crédits d'anticipation, lorsqu'on établit la comparaison avec les rendements historiques du marché boursier, l'occasion semble non rentable pour les investisseurs du secteur privé.

Tableau 32 Évaluation de la possibilité de financement de départ, valeur actualisée nette

	(tous les montants en dollars sauf indiqué autrement)	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
A	Recettes des flux de trésorerie disponibles pour les actionnaires	37 695	125 091	52 625	166 641	157 695	
B	Valeur actualisée des flux de trésorerie disponibles pour les actionnaires	37 695	116 711	45 811	135 344	119 499	455 059
C	Nouvelles injections de capitaux propres	(1 332 800)	(333 200)	(333 200)	(666 400)	0	
D	Valeur actualisée des injections	(1 332	(310 879)	(290 053)	(541 245)	0	(2 474 977)

[35] Banque Royale du Canada, *Rapport annuel 2004*, p. 7

	de capitaux propres	800)					
E	Valeur finale des capitaux propres des actionnaires	N/D	N/D	N/D	N/D	2 665 600	
F	Valeur actualisée de la valeur finale des capitaux propres des actionnaires						2 019 947
G	**Valeur actualisée nette (B+D+F)**						**29**
	Coût des capitaux propres (taux de rendement requis)						**7,18 %**

Source : Évaluations du Groupe Nordicité
N/D – données non disponibles ou sans objet.

Entre 1926 et 2001, l'indice Standard and Poor's 500 a affiché un rendement annualisé de 10,2 %.[36] Si on considère que les futurs rendements du marché boursier seront semblables à sa performance historique, alors un investissement en actions dans les activités de financement provisoire au démarrage s'avère non rentable. L'investissement serait rentable uniquement si l'investisseur pouvait accepter un moins bon rendement. Par exemple, la BDC, dans son rapport annuel 2003/04 déclare que son taux cible concernant le rendement du capital-actions ordinaire est de 7,7 %.[37] Ce taux vise à être en accord avec le coût d'emprunt du gouvernement fédéral à long terme. Néanmoins, le rendement des capitaux propres qu'offrent les activités du financement provisoire au démarrage n'atteignent pas ce jalon non plus. Une institution financière de la Couronne tel Téléfilm, qui aurait une meilleure tolérance envers un rendement inférieur, pourrait représenter un meilleur investisseur dans ce projet.

La ligne A du tableau 32 représente les rentrées de fonds annuelles aux détenteurs d'actions. Pour l'année 1, la rentrée est de 37 695 $. La ligne B représente la valeur actuelle des montants de la ligne A. La ligne C représente les capitaux propres que doivent injecter les investisseurs dans les activités de financement provisoire au démarrage en vue de maintenir un ratio prêt/capitaux propres de 10 à 1. À l'année 1, les investisseurs octroient 1 332 800 $ en capitaux propres. À l'année 2, les investisseurs accordent 333 200 $ supplémentaires.

La ligne D représente la valeur actuelle des injections annuelles de capitaux propres. À la fin des cinq années, la valeur actuelle de toutes les injections de capitaux propres s'élève à 2 474 977 $. La ligne E représente la valeur cumulative des injections de capitaux propres au cours des cinq années, à savoir la somme des montants de la ligne C. À la fin des cinq années, les investisseurs ont fourni un total de 2 665 600 $ en capitaux propres. À la fin des cinq années, les activités de financement provisoire au démarrage sont terminées et tous les capitaux propres retournent aux investisseurs en actions. La valeur actuelle des capitaux propres retournés est représentée par la ligne F, soit 2 019 947 $.

La valeur actualisée nette de l'occasion d'affaires du financement provisoire au démarrage est obtenue en additionnant la colonne *Total* pour les lignes B, D et F. Avec un taux d'actualisation de 7,18 %, la valeur actualisée nette est de 29 $, soit près de zéro.

Le tableau 33 précise la manière dont les recettes globales pour le financement provisoire au démarrage sont dérivées. La taille globale du marché du financement provisoire au démarrage est constante à 272 millions $ par année (consulter les prévisions sur la taille du marché à la section 6.5). À l'année 1, l'institution financière obtient 20 % de la part du marché et octroie de nouveaux prêts totalisant 54,4 millions $. À l'année 5, le financier a augmenté sa part de marché à 40 % et il octroie de nouveaux prêts totalisant 108,8 millions $.

[36] Curt Morrison, *An Investment in the S&P 500 Is a Poor Choice Today*, à la page http://advisor.morningstar.com/advisor/doc/article/0,8832,3890,00.html
[37] Banque de développement du Canada, *Rapport annuel 2004. 2004*, p. 33.

Tableau 33 Évaluation de la possibilité de financement provisoire au démarrage, état des résultats

(tous les montants en dollars sauf indiqué autrement)	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Total du marché canadien du financement provisoire au démarrage	272 000 000	272 000 000	272 000 000	272 000 000	272 000 000
Part de marché	20 %	25 %	30 %	40 %	40 %
Nouveaux prêts de financement provisoire au démarrage	54 400 000	68 000 000	81 600 000	108 800 000	108 800 000
Valeur comptable des prêts en cours	13 600 000	17 000 000	20 400 000	27 200 000	27 200 000
Prêts en cours	13 328 000	16 660 000	19 992 000	26 656 000	26 656 000
Taux préférentiel	4,5 %	5,0 %	5,5 %	5,5 %	5,5 %
Taux d'intérêt sur prêts	6,5 %	7,0 %	7,5 %	7,5 %	7,5 %
Intérêts débiteurs	884 000	1 190 000	1 530 000	2 040 000	2 040 000
Commissions sur prêts	136 000	170 000	204 000	272 000	272 000
Recettes globales	1 020 000	1 360 000	1 734 000	2 312 000	2 312 000
Charge d'intérêts	419 832	599 760	809 676	1 079 568	1 079 568
Provision pour prêts douteux	272 000	340 000	408 000	544 000	544 000
Recettes avant frais administratifs	328 168	420 240	516 324	688 432	688 432

Source : Évaluations du Groupe Nordicité

Les prêts de financement provisoire au démarrage sont présumés en cours pour une moyenne de trois mois. À ce titre, à la fin de l'année 1, les prêts en cours de l'institution financière ont une valeur comptable de 13,6 millions $ (25 % de la valeur totale des nouveaux prêts). Après déduction de la valeur des prêts douteux, la valeur totale des prêts producteurs de revenus est de 13 328 000 $ à l'année 1.

L'institution financière touche des revenus d'une commission sur prêts égale à 1 % (annualisée) du montant du prêt et des frais d'intérêts. La recherche a permis de constater qu'une commission sur prêts de 1 % est la norme en ce qui concerne le financement provisoire de l'industrie cinématographique et télévisuelle. Les emprunteurs sont chargés 200 points de base au-dessus du taux préférentiel pour tenir compte du risque plus élevé que présente le financement provisoire au démarrage, lorsqu'on le compare au financement provisoire régulier qui est chiffré à 100 points de base au-dessus du taux préférentiel. À l'année 1, le taux préférentiel est présumé être à 4,5 % avec un taux d'intérêt de financement de 6,5 %. À l'année 5, on évalue que le taux préférentiel a augmenté à 5,5 %; le taux d'intérêt de financement augmente donc à 8,5 %.

Les charges d'intérêts et les commissions sur prêts produisent des recettes globales de 1 020 000 $ à l'année 1. À l'année 5, les recettes globales atteignent 2 312 000 $.

Le tableau 34 détaille les frais d'exploitation des activités de financement provisoire au démarrage. Outre les salaires et autres frais personnels (les charges sociales et les avantages sociaux), les activités de financement provisoire au démarrage engagent des dépenses pour le loyer du bureau, les services de consultation, les déplacements et la représentation, le matériel informatique et les logiciels, la commercialisation et la promotion, les services de télécommunications et les frais de bureau généraux. Les hypothèses qui appuient chacune des dépenses énoncées sont décrites à la fin de la section. Les frais d'exploitation augmentent durant la période de modélisation de cinq ans, alors que les salaires et certaines autres dépenses suivent l'inflation.

Tableau 34 Évaluation de la possibilité de financement de départ, énoncés sur les frais d'exploitation

(tous les montants en dollars sauf indiqué autrement)	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Salaires et traitements					

Analystes financiers (nombre)	1	1	1.5	2	2
Salaire moyen	75 666	77 179	78 723	80 297	81 903
Total de la rémunération professionnelle	75 666	77 179	118 084	160 595	163 807
Gestionnaires de comptes (nombre)	1	1	2	2	2
Salaire moyen	89 000	90 780	92 596	94 448	96 336
Total de la rémunération professionnelle	89 000	90 780	185 191	188 895	192 673
Administration (nombre)	1	1	1	1	1
Salaire moyen	36 012	36 733	37 467	38 217	38 981
Total de la rémunération administrative	36 012	36 733	37 467	38 217	38 981
Grand total de la rémunération – tout le personnel	200 678	204 692	340 743	387 706	395 461
Charges sociales et avantages sociaux	28 095	28 657	47 704	54 279	55 364
Total des coûts relatifs aux employés	228 773	233 349	388 447	441 985	450 825
Loyer de bureau	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Déplacements et représentation	10 000	10 000	17 500	20 000	20 000
Matériel informatique et logiciels	9 500	9 500	11 750	12 500	12 500
Commercialisation et promotion	5 000	5 100	5 202	5 306	5 412
Télécommunications	7 200	7 200	10 800	12 000	12 000
Charges diverses	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Total des dépenses administratives	61 700	61 800	75 252	79 806	79 912
Total des dépenses d'exploitation	290 473	295 149	463 699	521 791	530 737

Source : Évaluations du Groupe Nordicité

On suppose que l'institution financière compte des analystes financiers, des gestionnaires de comptes et un adjoint administratif. À l'année 1, l'institution financière se compose d'un analyste financier, d'un gestionnaire de comptes et d'un adjoint administratif. À l'année 3, elle ajoute un autre analyste financier (pour la moitié de l'année) et un gestionnaire de comptes en vue d'accroître la part de marché de l'entreprise. La structure du personnel de l'entreprise demeure ainsi pour le reste de la période de cinq ans. La structure proposée est quelque peu conceptuelle étant donné qu'il n'existe pas d'activités de financement provisoire au démarrage pour modéliser la structure du personnel.

Le tableau 35 détaille les données sur le bilan des activités de financement provisoire au démarrage. L'actif de l'institution financière équivaut aux prêts octroyés par l'entreprise. Le total de l'actif équivaut à la valeur brute comptable des prêts en cours moins la valeur des prêts douteux

Tableau 35 Évaluation de la possibilité des crédits d'anticipation, données du bilan et du sommaire sur l'injection de capitaux propres

(tous les montants en dollars sauf indiqué autrement)	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Actif					
Valeur comptable des prêts	13 600 000	17 000 000	20 400 000	27 200 000	27 200 000
Moins : prêts douteux	272 000	340 000	408 000	544 000	544 000
Valeur comptable nette	13 328 000	16 660 000	19 992 000	26 656 000	26 656 000
Total de l'actif	13 328 000	16 660 000	19 992 000	26 656 000	26 656 000
Passif					
Dette	11 995 200	14 994 000	17 992 800	23 990 400	23 990 400
Capitaux propres des actionnaires					
Capital initial	1 360 000	1 360 000	1 360 000	1 360 000	1 360 000
Valeur comptable de l'injection de capitaux	(27 200)	306 000	639 200	1 305 600	1 305 600
Bénéfices non répartis	0	0	0	0	0
Total des capitaux propres des actionnaires	1 332 800	1 666 000	1 999 200	2 665 600	2 665 600
Total des capitaux propres et du passif des actionnaires	13 328 000	16 660 000	19 992 000	26 656 000	26 656 000
Injections de capitaux propres	1 332 800	333 200	333 200	666 400	–

Source : Évaluations du Groupe Nordicité

Tel que mentionné précédemment, on suppose que l'institution financière maintient un ratio prêt/capitaux propres de 10 à 1. Ainsi, pour chaque dollar de prêts douteux, l'institution financière emprunte 90 cents à 100 points de base en dessous du taux préférentiel.

Autres hypothèses pour les frais d'exploitation :

Salaires et traitements : Le salaire moyen de chaque employé est issu des données du Recensement 2001 de Statistique Canada. Le salaire du PDG repose sur le revenu moyen à plein temps de la classification *A013 Cadres supérieurs/cadres supérieures des secteurs des services financiers, de la transmission des télécommunications et des services aux entreprises.* Le salaire des gestionnaires de comptes repose sur le revenu moyen à plein temps de la classification*A301 Directeurs/directrices des assurances, de l'immobilier et du courtage financier.* Le salaire de l'analyste financier repose sur les revenus moyens à plein temps de la classification *B012 Analystes financiers/analystes financières et analystes en placements.* Le salaire de l'adjoint administratif repose sur le revenu moyen à plein temps de la classification *B510 Commis de travail général de bureau.* Les données sur les revenus à plein temps datent de 2000, alors chaque montant a été augmenté par un taux annuel de 2 % afin d'obtenir des évaluations sur les niveaux de revenu pour 2005. Les niveaux de revenu moyen de 2005 ont servi à établir les salaires moyens de l'année 1 pour le modèle. Afin de tenir compte de l'inflation, chaque salaire moyen a été augmenté de 2 % par année durant la période de modélisation.
Charges sociales et avantages sociaux : Les charges sociales sont calculées à 8 % des salaires et traitements; les avantages sociaux sont établis à 6 % des salaires et traitements.
Loyer de bureau : 5 000 $ par année multipliés par le nombre d'employés prévus à l'année 5.
Déplacements et représentation : 5 000 $ par année par employé professionnel (ce qui exclut l'adjoint administratif)
Matériel et logiciels : Comprend une charge annuelle fixée de 5 000 $ plus 1 500 $ par employée.
Commercialisation et promotion : En ce qui concerne le financier des crédits d'anticipation, la commercialisation et la promotion à l'année 1 représentent 20 000 $ pour le lancement de l'entreprise; ensuite le montant est de 10 000 $ par année suivant l'inflation à 2 % par année. Pour les activités de financement provisoire, la commercialisation et la promotion sont évaluées à 5 000 $ à l'année 1; ensuite le montant suit l'inflation à 2 % par année.
Télécommunications : 200 $ par mois par employé.

Charges diverses : Pour le financier des crédits d'anticipation, 10 000 par année; pour le financement provisoire au démarrage, 5 000 $ par année.

8 Conclusions et recommandations

Cette section présente les conclusions et recommandations découlant de l'analyse. Nous présentons également un bref plan de mise en œuvre, soulignant les étapes initiales pour la réalisation de chacune des recommandations. Les conclusions et recommandations traitent des résultats de l'étude en ce qui touche au marché des garanties d'achèvement au Canada; il s'agissait d'un élément central de l'analyse. Les conclusions et recommandations comprennent aussi les deux nouvelles possibilités de services, le crédit d'anticipation et le financement provisoire au démarrage, pour lesquelles nous avons préparé des analyses de rentabilisation. En outre, des conclusions et recommandations sont présentées pour les deux autres mises en valeur du financement identifiées dans le cadre de la recherche, les garanties d'achèvement des contrats et des paiements de crédits d'impôt plus rapides.

8.1 Marché des garanties d'achèvement

Conclusion

Depuis janvier 2003, le Canada n'a qu'un fournisseur national de garanties d'achèvement, Film Finances Canada. Alors que Film Finances Canada est le seul fournisseur canadien, deux sociétés de Los Angeles fournissent de temps en temps des services de garantie d'achèvement aux producteurs canadiens. Bien que cette structure pourrait suggérer un quasi-monopole au Canada, les taux appliqués par Film Finances Canada sont en réalité conformes aux taux en vigueur dans d'autres pays.

Deux facteurs importants font que l'introduction au Canada d'un nouveau concurrent dans le secteur des cautions de bonne fin s'avère non rentable. En premier lieu, le marché est en déclin. Les tendances dans les activités de production au Canada et les antécédents dynamiques des producteurs canadiens sont tels que le marché des garanties d'achèvement est en déclin. L'analyse indique que les budgets totaux adaptés aux garanties d'achèvement au Canada ont diminué de près de moitié depuis 1999-2000. Sans un fort renversement des tendances dans la coproduction internationale canadienne, il est peu probable que les volumes augmenteront suffisamment pour justifier un autre fournisseur. Le second facteur est que la capacité de réassurance est limitée à un seul fournisseur, la Lloyd's of London.

En 2004, une entreprise de Montréal, Globex Media, a tenté d'accéder au marché des garanties d'achèvement. Elle n'a pas fait long feu; illustrant ainsi qu'une introduction sur des bases purement économiques est très difficile.

Une nouvelle participation avec un réassureur canadien peut offrir un différent degré de service et agir comme autre fournisseur de services dans ce secteur. Cependant, il s'agit d'un marché restreint et en déclin avec un fournisseur reconnu qui possède des relations internationales. Il n'est pas évident que les producteurs se verraient offrir des modalités très différentes, bien que l'éventualité d'une autre solution soit toujours bienvenue.

On ne sait pas encore très bien qui pourrait favoriser l'arrivée d'un nouveau participant dans le secteur des garanties d'achèvement. Une jeune entreprise pourrait être financée en partie par la BDC, mais cette organisation n'a pas le mandat (ou l'expertise) de trouver un entrepreneur ou une entreprise existante qui pourrait être en concurrence avec Film Finances Canada. Du point de vue des politiques publiques, il n'est pas certain que les avantages seraient importants. Pouvoir traiter avec une organisation apte en matière de garanties d'achèvement située au Canada est préférable que de traiter avec du personnel d'avant-poste d'assureurs à Los Angeles. Susciter l'intérêt d'un réassureur pour les projets nationaux, qui collaborerait éventuellement avec Film Finances Canada, pourrait être une initiative méritant d'être approfondie.

Recommandation :

- Pour aborder les modalités des taux et des garanties d'achèvement offerts aux producteurs canadiens, PCH (ou son organisme Téléfilm) pourraient étudier la possibilité d'explorer avec les compagnies d'assurance canadiennes si l'une d'elle serait intéressée à accéder au marché des garanties d'achèvement, de façon limitée, à titre de réassureur. PCH pourrait aussi tenir compte de la FIDEC comme candidate possible pour offrir de la réassurance, en admettant qu'elle n'ait pas l'intention de pénétrer sur le marché comme véritable concurrent.

Plan de mise en oeuvre :

- Identifier les relations gouvernementales au sein d'importantes compagnies d'assurance au Canada. Identifier les relations de l'industrie des assurances au ministère des Finances et du ministère de l'Industrie.
- Avec la collaboration du ministère des Finances et du ministère de l'Industrie, entamer des discussions avec des compagnies d'assurance canadiennes concernant la réassurance pour les services de garanties d'achèvement en leur procurant de l'information sur l'industrie de la production au Canada et le marché des garanties d'achèvement au pays.

8.2 Assurance pour les créances à l'étranger

Conclusion

En 2004, EDC a conclu environ 25 à 30 ententes pour lesquelles il a assuré à peu près 25 millions $ en créances à l'étranger pour les producteurs canadiens. Son volume d'affaires était plus élevé les années précédentes. Lors de l'année qui a connu la plus grande activité, deux assureurs d'EDC ont conclu 50 ententes évaluées de 50 à 60 millions $ en créances à l'étranger. EDC est un élément très précieux du financement pour les projets cinématographiques et télévisuels. Cependant, en raison de certains cas difficiles par le passé pas si lointain, EDC revoit son engagement envers ce secteur.

Les évaluations indiquent que l'industrie canadienne de production cinématographique et télévisuelle a produit des créances à l'étranger d'environ 227 millions $ en 2003-2004. Ce montant exclut une évaluation des diffuseurs américains d'actions de premier ordre.

Avec un taux de coassurance de 90/10, on a évalué à 204,3 millions $ (90 % des 227 millions $) les créances à l'étranger de l'industrie canadienne de production cinématographique et télévisuelle en 2003-2004 à partir desquelles il est possible d'obtenir un financement provisoire. Il semble que la taille du marché potentiel en 2003-2004 offrirait assez de possibilités à EDC d'élargir ses activités.

Avec une durée moyenne de six mois et une prime d'assurance de 2 % (calculée sur une année), les recettes d'EDC pour l'industrie de production cinématographique et télévisuelle en 2003-2004 auraient pu atteindre 2 millions $ en 2003-2004 si l'organisation avait tiré le plein potentiel des créances à l'étranger de cette industrie.

La possibilité de services est par conséquent de chercher à obtenir un engagement de la part d'EDC à poursuivre ses activités dans ce domaine, à apporter les changements qui réduiraient les risques et à élargir ses activités de commercialisation pour susciter davantage d'intérêt parmi les producteurs pour qu'ils prennent ses produits en compte. Un volume plus élevé pourrait justifier des investissements plus importants de la part d'EDC dans la commercialisation et des mesures pour diminuer ses risques. Le danger pour l'industrie serait qu'EDC aille dans l'autre direction et se retire des activités d'assurance pour les créances à l'étranger. La perte de l'assurance d'EDC se traduirait par la disparition d'une part considérable du financement des projets offert dans le cadre de l'organisation – de l'ordre de quelques 25 millions $ par année.

Recommandation :

- PCH pourrait examiner, de concert avec EDC, la manière dont il pourrait renforcer son propre rendement dans l'offre d'assurances pour les créances à l'étranger aux producteurs et distributeurs de films et d'émissions de télévision au Canada, et de même, élargir son secteur d'activités grâce à une commercialisation plus dynamique.
- PCH pourrait favoriser de meilleures relations entre EDC et d'autres intervenants financiers du secteur, par ex. les banques, Film Finances et la FIDEC.

Plan de mise en oeuvre :

- Entamer les discussions avec les souscripteurs d'EDC pour l'industrie du film et de la télévision afin de comprendre les obstacles auxquels EDC se heurte dans l'élargissement de ses activités au sein de l'industrie du film et de la télévision.
- Examiner les options offertes à PCH pour aider EDC à élargir ses activités sur le marché.

8.3 Nouvelles possibilités de services - Crédit d'anticipation

Conclusion

L'étude indique que le manque de crédits d'anticipation au Canada représente une faille importante au sein du marché. Il pourrait y avoir jusqu'à 50 millions $ par année de crédits d'anticipation sur le marché canadien. Pour l'instant, le seul fournisseur national, la FIDEC, n'exerce ses activités qu'au Québec, offrant des garanties pour les prêts d'anticipation de productions de langue anglaise des producteurs québécois. Les producteurs hors Québec doivent faire appel à des institutions financières à l'étranger pour obtenir un crédit d'anticipation.

La FIDEC planifie d'élargir ses activités à l'extérieur du Québec en 2005; cependant, elle sera axée sur les productions à plus gros budget qui offrent moins de risques. À ce titre, une autre entité pourrait offrir des garanties de prêts d'anticipation aux productions à plus petit budget et à risques plus élevés.

Une analyse de rentabilisation de haut niveau souligne que les activités relatives au crédit d'anticipation sont non rentables du point de vue du secteur privé. Cependant, les institutions financières de la Couronne qui peuvent s'accommoder d'un rendement inférieur du capital-actions pourraient être des investisseurs potentiels au sein d'une nouvelle entité de crédit d'anticipation. L'analyse suggère que le rendement du capital-actions offert par un financier spécialiste des crédits d'anticipation pourrait être quelque peu inférieur au taux de rendement auquel les investisseurs devraient s'attendre auprès d'une telle entité. À ce titre, il peut y avoir certaines exigences pour une participation publique directe sous forme de garanties de prêts afin de compenser les risques plus élevés et les rendements inférieurs.

Comme pour toute autre société de services financiers dans l'industrie du film et de la télévision, une équipe de professionnels hautement qualifiés qui comprend l'ensemble de cette industrie et a collaboré avec des agents de vente de par le monde est garante du succès de l'entreprise. Il peut être difficile de trouver et d'obtenir ce type d'expérience.

On ne sait pas très bien combien d'organismes d'État pourraient accommoder le crédit d'anticipation et former une nouvelle entité. EDC garantit déjà des préventes et son expérience sur ce marché pourrait ne pas l'inciter à accéder au marché encore plus risqué des crédits d'anticipation.

Bien que la BDC effectue des placements de capital de risque et offre des capitaux propres de second rang, aucun de ces types d'investissements ne convient vraiment à l'investissement en actions nécessaires à un financier spécialiste des crédits d'anticipation. L'un des facteurs clés du succès de la

FIDEC est que ses investisseurs participant tous aux industries culturelles. Par conséquent, ils fournissent non seulement les capitaux propres mais également les connaissances de l'industrie et certaines des relations d'affaires nécessaires pour que la FIDEC ait les renseignements essentiels à sa réussite. La BDC ne peut remplir ce rôle non plus.

Téléfilm possède les connaissances de l'industrie qui pourraient servir aux activités d'une entité canadienne du crédit d'anticipation. De plus, Téléfilm participe déjà au capital des productions canadiennes cinématographiques et télévisuelles. Il pourrait servir à soutenir le crédit d'anticipation à risques relativement plus élevés, par exemple les plus petits projets qui ont un potentiel d'exportation mais peu d'engagement de préventes. Bien entendu, toute perte relative aux prêts serait compensée par les autres programmes de Téléfilm, à moins qu'on obtienne un financement supplémentaire à ces fins.

Recommandation :

- PCH pourrait examiner, de concert avec Téléfilm, comment il pourrait collaborer avec la FIDEC ou une nouvelle organisation en vue d'accroître les capacités de crédit d'anticipation pour les projets plus risqués à petit budget à la recherche de ventes à l'étranger. La première étape devrait consister à élaborer un plan d'entreprise détaillé avec l'aide de Téléfilm et de la FIDEC.

Plan de mise en oeuvre :

- Coordonner, de concert avec Téléfilm, la préparation d'un plan d'entreprise détaillé pour une nouvelle entité de crédit d'anticipation qui serait exploitée à l'échelle nationale.
- Identifier et recruter des investisseurs potentiels du secteur privé de même que la FIDEC en vue de participer à la capitalisation et à l'exploitation de la nouvelle entité de crédit d'anticipation.
- Favoriser, pour le groupe d'investisseurs, le recrutement d'un PDG et d'un personnel professionnel. Ce dernier devrait avoir une grande expérience et d'excellentes connaissances du financement des productions et de la distribution cinématographique et télévisuelle.
- Conclure un protocole d'entente entre PCH et Téléfilm, qui enjoint le dernier à affecter des sommes pour capitaliser la nouvelle entité de crédit d'anticipation.

8.4 Nouvelles possibilités de services - Aide financière provisoire au démarrage

Conclusion

Le financement provisoire au Canada semble être un marché relativement concurrentiel. Plusieurs grandes banques, notamment la Banque Royale et la Banque nationale, participent activement à ce marché. Dans le cadre du projet de recherche, les producteurs n'ont pas mentionné de difficultés insurmontables à obtenir du financement provisoire. À ce titre, il semble qu'il y aurait peu de possibilité que le gouvernement joue un rôle sur ce marché.

Par contre, la recherche a permis de désigner le financement provisoire au démarrage comme domaine où il pourrait y avoir une capacité accrue de prêts au Canada. Les producteurs canadiens commencent souvent la préproduction en s'appuyant sur un contrat abrégé. Les banques offriront néanmoins un financement provisoire uniquement en s'appuyant sur des contrats détaillés. Les producteurs qui possèdent d'importants antécédents et un meilleur fonds de roulement peuvent souvent autofinancer la préproduction; ce qui n'est pas le cas des plus petits producteurs moins établis.

L'analyse indique qu'ils pourraient y avoir jusqu'à 272 millions $ admissibles au financement provisoire au démarrage. Toutefois, puisque ce type de financement est d'une durée maximale de trois mois, les honoraires d'un fournisseur de services pourraient n'atteindre que 4 millions $ par année.

Une analyse de rentabilisation de haut niveau souligne que les activités relatives au financement provisoire sont non rentables du point de vue du secteur privé. Cependant, les institutions financières de la Couronne qui peuvent s'accommoder d'un rendement inférieur du capital-actions pourraient être des investisseurs potentiels au sein d'une nouvelle entité de financement provisoire au démarrage. L'analyse suggère que le rendement du capital-actions offert par le financement provisoire au démarrage pourrait être quelque peu inférieur au taux de rendement auquel les investisseurs devraient s'attendre auprès d'une telle entité. À ce titre, il peut y avoir certaines exigences pour une participation publique directe sous forme de garanties de prêts afin de compenser les risques plus élevés et les rendements inférieurs.

Dans le cadre de l'analyse de rentabilisation, on a modélisé cette nouvelle entité selon un scénario au sein duquel on conserve 1 $ de capitaux propres pour chaque 10 $ de prêts; à ce titre, il faudrait qu'elle obtienne 9 $ de capitaux empruntés pour chaque 1 $ de nouveaux prêts. Afin d'offrir des taux concurrentiels à ses clients, la nouvelle entité devrait pouvoir contracter une dette aux taux du gouvernement du Canada.

Téléfilm semblerait être le mieux outillé parmi les organismes d'État pour participer à l'élaboration d'un nouveau moyen de financement provisoire au démarrage, ou pour le piloter. Par le passé, Téléfilm a participé au financement provisoire et aux garanties de prêts.

La FIDEC participe déjà d'une certaine matière à ce marché. Elle fait référence à ce type de financement en l'intitulant « passerelle à passerelle ». Il pourrait donc y avoir une possibilité pour le gouvernement fédéral d'élargir ce type de services en oeuvrant par le biais d'une organisation comme la FIDEC ou d'autres institutions financières. Le gouvernement fédéral devrait selon toute probabilité offrir un type de garantie de prêt pour permettre l'introduction rentable d'une entité du secteur privé de façon à ce qu'elle puisse élargir ses offres de prêts à ce domaine plus risqué.

Une autre option consiste à ce que le FCT offre du financement provisoire au démarrage. Chaque année le FCT reçoit sa contribution de la part de PCH et en définitive la conserve pendant plusieurs mois avant de la distribuer aux destinataires. Au lieu de garder ces fonds dans des instruments financiers à court terme, le FCT pourrait s'en servir pour exploiter un fonds de financement provisoire au démarrage à l'intention des producteurs incapables d'obtenir un tel financement auprès d'autres sources

Recommandation :

- PCH pourrait examiner, de concert avec Téléfilm, le FCT ou la FIDEC, comment une de ses entités pourrait jouer un rôle direct ou indirect en vue d'accroître les capacités du secteur privé en matière de financement provisoire au démarrage pour les producteurs de films et d'émissions de télévision. Cet examen devrait commencer par l'élaboration d'un plan détaillé avec l'aide des organisations partenaires potentielles (Téléfilm, FCT, FIDEC).

Plan de mise en oeuvre :

- Coordonner, de concert avec Téléfilm ou le FCT, la préparation d'un plan d'entreprise détaillé pour une entité de financement provisoire au démarrage.
- Identifier et recruter des investisseurs potentiels du secteur privé au besoin.
- Favoriser, pour le groupe d'investisseurs, le recrutement d'un gestionnaire de comptes et d'analystes financiers comme employés de la nouvelle entité. Le personnel devrait avoir une grande expérience et d'excellentes connaissances du domaine bancaire et du financement des productions.
- Conclure un protocole d'entente entre PCH et Téléfilm, et possiblement apporter des modifications à l'entente de contribution avec le FCT, de façon à enjoindre ces entités à affecter des sommes pour capitaliser la nouvelle entité de financement provisoire au démarrage.

8.5 Autres mises en valeur du financement

Conclusion

Deux autres moyens d'intervention possibles du gouvernement fédéral pour améliorer le contexte financier des Canadiens oeuvrant au sein de l'industrie audiovisuelle ont été identifiés. Un domaine touche aux garanties de rendement pour les Canadiens qui fournissent des services de production (qui participent au processus de production) aux acheteurs étrangers, à savoir les producteurs étrangers. Elles diffèrent des garanties d'achèvement puisqu'elles ne comprennent pas l'assurance complète de l'achèvement du projet aux financiers d'une production mais plutôt la réalisation d'un contrat et une participation au projet. La CCC offre déjà des garanties d'exécution du contrat aux acheteurs étrangers de produits et services canadiens; il s'agit de la Solution de maître d'œuvre international.

La CCC semble ouverte à l'idée d'élargir ses activités vers d'autres industries des connaissances. Avant d'offrir ce service, elle doit toutefois acquérir davantage d'expertise dans l'industrie audiovisuelle. Une option serait que Téléfilm procure cette expertise en vertu d'un contrat ou par le biais du détachement d'un employé de Téléfilm. En fait, PCH effectuerait l'investissement nécessaire pour lancer l'offre de services. Le candidat idéal devrait avoir une grande compréhension des industries canadiennes de services de production et de nouveaux médias, tout en ayant des antécédents en matière de services financiers qui lui permettraient de travailler dans le milieu de la CCC. S'il n'était pas possible de trouver une personne qualifiée au sein de PCH ou de Téléfilm, la CCC devrait créer un poste et embaucher quelqu'un. La CCC doit réaliser plus de 200 000 $ par année en nouveaux honoraires pour créer un poste. PCH pourrait accepter de subventionner tout manque à gagner dans les honoraires durant la phase de lancement de l'offre de services.

Recommandation :

- PCH (ou Téléfilm) pourrait étudier la possibilité d'approcher la CCC pour créer et pourvoir un poste (à titre d'essai) au sein de la CCC. Le nouveau poste viserait à offrir la Solution de maître d'œuvre international et d'autres produits de la CCC aux sociétés canadiennes qui offrent des services de production et des produits de nouveaux médias aux producteurs étrangers.

Plan de mise en oeuvre :

- Identifier un employé de PCH ou de Téléfilm qui aurait les antécédents nécessaires pour travailler à la CCC. L'employé devrait avoir une grande connaissance de l'industrie de la production, de même que de l'assurance. Une expérience au sein d'une institution financière de la Couronne et dans le développement des entreprises serait aussi nécessaire.
- Placer l'employé choisi à l'essai à la CCC pour une période d'un an ou deux avec comme objectif d'établir une pratique de garantie de rendement des services de production au sein de la CCC. La période d'essai devrait comprendre une formation sur place d'au moins trois mois à la CCC.

Conclusion

Le deuxième domaine pour rehausser le contexte financier des producteurs de films et d'émissions de télévision consiste à accélérer le paiement du CIPC. Le CIPC représente un élément important du financement d'une production et il est pourtant un des derniers paiements que reçoit le producteur. Les producteurs doivent remplir et soumettre une déclaration de revenues de société pour demander le remboursement du CIPC. La province de l'Ontario a déjà mis sur pied une initiative pour accélérer le paiement d'une partie du crédit d'impôt aux producteurs. L'industrie est satisfaite de cette initiative ontarienne et souhaite que le gouvernement fédéral suive cette tendance.

Recommandation :

- PCH pourrait examiner, de concert avec l'Agence du revenu du Canada et le BCPAC, les moyens d'avancer de plus grandes parts du CIPC aux producteurs et ainsi réduire les frais qu'ils encourent en matière de financement provisoire.

Plan de mise en oeuvre :

- Établir un groupe de travail se composant de représentants de PCH, de l'Agence du revenu du Canada et du BCPAC en vue d'étudier les options du gouvernement fédéral quant à l'accélération des paiements du CIPC.

Références

Alliance Tactics Inc. *Study on Financial Instruments for Telefilm Canada.* Préparé pour Patrimoine canadien, décembre 2003.

APFTQ (L'Association des producteurs de films et de télévision du Québec). *Sondage des membres de l'APFTQ.* 2004.

Avrich Johnson, Kathy. *Canadian Production Finance: A Producers Handbook.* Ontario Media Development Authority and Telefilm Canada, 2001.

Bension, Shmuel. *The Producers Masterguide, Annual.* New York Production Corp, 2004.

Boyle, Charles E. *Hollywood and the Insurance Industry.* Insurance Journal West, 11 septembre 2001. Wells Publishing, Inc., 2001.

Banque de développement du Canada. *Fonds de développement des industries culturelles, Rapport annuel 2002.* Présentation au ministère du Patrimoine canadien, 2002.

Banque de développement du Canada. *Rapport annuel 2004.*

Banque de développement du Canada. *BDC and the Cultural Sector.* 27 octobre 2004.

Banque de développement du Canada. *Résumé du plan d'entreprise, 2005-2009.* Automne 2004.

Banque de Développement du Canada (La). *Présentation à Équipe Canada inc.* Présentation au ministère du Patrimoine canadien, 2004.

Bureau de certification des produits audiovisuels canadiens (BCPAC). *2002-03 Activity Report.* 2004.

Corporation commerciale canadienne. *Résumé du plan d'entreprise de la CCC, 2004-2005 à 2008-2009.*

Corporation commerciale canadienne. *Rapport annuel de la CCC 0304.*

Association canadienne de production de film et télévision (ACPFT). *Profil 2005 : Rapport économique sur la production cinématographique et télévisuelle au Canada.* Février 2005.

Davis, James C. *Billion-dollar Budget Bonders.* Daily Variety. 27 novembre 2000. p. B1. Reed Elsevier Inc., 2000.

Du, Alex. *Gap Financing in Canada.* Playback Magazine. 6 septembre 1999. p. 21. Brunico Communications Inc., 1999.

E&B Data. *Une filière d'envergure : La production audiovisuelle et les industries connexes dans la région de Montréal et au Québec.* Mars 2004.

Edwards, Ian. *Completion bond businesses blend.* Playback Magazine. 20 janvier 2003. p. 1. Brunico Communications Inc., 2003.

Exportation et développement Canada. *Résumé du plan d'entreprise 2004-2008.* Mars 2004.

Exportation et Développement Canada. *Services financiers axés exclusivement sur le commerce international.* Présentation au ministère du Patrimoine canadien.

Goodmans LLP. *Location Canada: A Guide to Producing au Canada and Doing Business with Canadians.* Juin 2003.

Jutras, Dominique (SODEC). *Dix ans d'aide fiscale au cinéma et à la production télévisuelle au Québec.* Mai 2001.

Madigan, Nick. *A Job Well Done: Co-prod'n boom fuels bond biz.* Daily Variety. 27 novembre 2000. p. B1. Reed Elsevier Inc., 2000.

Madigan, Nick. *When films are at stake.* Daily Variety. 27 novembre 2000. p. B7. Reed Elsevier Inc., 2000.

Morrison, Curt. *An Investment in the S&P 500 Is a Poor Choice Today*, à la page http://news.morningstar.com/doc/document/print/1 %2C3651 %2C119823 %2C00.html

Le Groupe Nordicité ltée *Canada's Competitiveness in Treaty Co-Production*. Préparé pour Téléfilm Canada, mai 2004.

Le Groupe Nordicité ltée et Duopoly Inc. *Nova Scotia Film, Television and New Media Industry: Impact Analysis and Long-Term Strategy Integrated Report*. Préparé pour la Nova Scotia Film Development Corporation, juillet 2004.

Observatoire de la culture et des communications du Québec. *Statistiques sur l'industrie du film, édition 2003*, juillet 2003.

Rice-Barker, Leo. *Doing the bank thing*. Playback Magazine. 11 avril 1994. p. 27. Brunico Communications Inc., 1994.

Rice-Barker, Leo. *New players, new risks in booming A/V banking*. Playback Magazine. 4 mai 1998. p. 1. Brunico Communications Inc., 1998.

Rice-Barker, Leo. *New competitor in bond market: Presner named FFC prez*. Playback Magazine. 10 août 1998. p. 10. Brunico Communications Inc., 1998.

Rice-Barker, Leo. *MPB winds down operations*. Playback Magazine. 29 avril 2002. p. 5. Brunico Communications Inc., 2002.

Rice-Barker, Leo. *Financing more of a public/private mix*. Playback Magazine. 17 février 2003. p. 23. Brunico Communications Inc., 2003.

Rice-Barker, Leo. *Globex Media enters completion bond sector*. Playback Magazine. 28 avril 2003. p. 2. Brunico Communications Inc., 2003.

Banque Royale du Canada. *Rapport annuel 2004*.

Annexe A - Liste des entrevues

Les personnes suivantes ont participé aux entrevues de recherche réalisées dans le cadre de ce projet.

	Nom	Titre, organisation	Partie intéressée
1.	Michael Spencer	Président émérite, Film Finances Canada ltée	Services financiers
2.	John T. Ross	Président, Film Finances Canada ltée	Services financiers
	Jim Sternberg	Vice-président exécutif, Film Finances Canada ltée	Services financiers
3.	Doug Holliston	Vice-président, affaires commerciales et juridiques, Film Finances Canada ltée	Services financiers
4.	Charles Bernier	Banque de développement du Canada	Services financiers
	Sylvie Ratte	Banque de développement du Canada	Services financiers
5.	Paul McKenna	Directeur, financement structuré, programmes commerciaux et gestion des risques financiers des projets, Corporation commerciale canadienne	Services financiers
6.	Ed Gathercole	Vice-président principal, équipe de l'industrie du cinéma et du divertissement, B.F. Lorenzetti & Associates Inc.	Services financiers
7.	Kim Matheson	Exportation et développement Canada	Services financiers
8.	Dan McMullen	RBC Banque Royale, marchés commerciaux	Services financiers
	Joanne Gordon	RBC Banque Royale, marchés commerciaux	Services financiers
9.	Pierre Leblanc	Directeur général, FIDEC	Services financiers
10.	Danny Chalifour	Directeur, opérations et développement à l'international, Téléfilm Canada	Organisme de financement du film et de la télévision
11.	Carolle Brabant	Directrice générale, Téléfilm Canada	Organisme de financement du film et de la télévision
12.	Caroline Leclerc	Analyste financière, SODEC	Organisme de financement du film et de la télévision
	Sophie Labesse	Analyste financière, SODEC	Organisme de financement du film et de la télévision
13.	Raina Wells	Gestionnaire, recherche et planification stratégique, SDIMO	Organisme de financement du film et de la télévision
	Gina Vanni	Directrice par intérim, crédits d'impôt et financement, SDIMO	Organisme de financement du film et de la télévision
14.	Guy Mayson	Président et chef de la direction, ACPFT	Production cinématographique et télévisuelle
	Susanne Vaas	Vice-président, affaires commerciales, ACPFT	Production cinématographique et télévisuelle
15.	Claire Samson	Présidente-directrice générale, APFTQ	Production cinématographique et télévisuelle
	Nathalie Leduc	Directrice, secteur financement, APFTQ	Production cinématographique et télévisuelle
16.	Steve Ellis	Président, Ellis Entertainment	Production cinématographique et

			télévisuelle
17.	Margaret O'Brien	Directrice des finances et de l'exploitation, Barna-Alper Productions	Production cinématographique et télévisuelle
18.	Sylvie Desrochers	Groupe Pixcom	Production cinématographique et télévisuelle
19.	Michael Prupas	Président, Muse Entertainment	Production cinématographique et télévisuelle
20.	Jean-Yves Martel	Président, Jam@ti Inc.	Production cinématographique et télévisuelle
21.	Marie-Andree Poliquin	Radio-Canada	Télédiffuseur
22.	Corrie Coe	Vice-président, Drama Acquisitions, CTV	Télédiffuseur

Annexe B - Guide d'entrevue

L'étude sur les garanties d'achèvement et les outils de financement au sein de l'industrie audiovisuelle du Groupe Nordicité ltée

Guide d'entrevue des répondants privilégiés

A. Tendances et expérience dans le financement provisoire et l'atténuation du risque

1. Quels sont les principaux enjeux dans le financement des productions en ce qui touche à l'accès au crédit, au financement provisoire et à l'atténuation du risque contre le défaut de paiement des acheteurs?

2. Existe-t-il des différences dans le financement des projets entre les maisons de production de langues anglaise et française? Entre différents types de productions : longs métrages, séries télévisées, industrielles et non destinées au cinéma? Entre différents genres?

3. Quelle est la participation des banques et autres institutions financières dans le financement? Quelles clauses ont-elles établies pour accorder du crédit aux maisons de production? Quel nantissement ont-elles accepté ou exigé? Des marchés étrangers?

4. Avez-vous établi des relations ou eu des expériences avec des sociétés d'État fédérales (EDC, BDC, CCC) qui apportent une aide financière aux entreprises canadiennes? Quels produits financiers ont-elles offerts? Quelle utilisation envisageriez-vous pour ces produits?

B. Pratiques en matière de garanties d'achèvement

5. Quelle type d'impact représente le paiement des garanties d'achèvement sur le financement d'un projet? Quel pourcentage du budget? Pour tous les projets ou certains? Quels types de projets? Qui exige les garanties d'achèvement?

6. Quelle forme de garanties d'achèvement les institutions financières exigent-elles? Est-ce que les conditions varient selon le type de projet? Selon la crédibilité et les antécédents du producteur? Y a-t-il une tendance à s'éloigner des garanties d'achèvement tandis que l'industrie (les institutions financières et les producteurs) évolue?

7. Quelle forme de garanties d'achèvement les organismes gouvernementaux exigent-ils? Qu'est-ce qui entraîne des différences dans les exigences?

8. Quel est le profil du candidat typique à la garantie d'achèvement? Comment les demandes sont-elles classées et le profil de risque évalué? Y a-t-il différents taux et différentes conditions pour différents types de candidats?

C. Autres instruments financiers à l'appui des fonds de roulement et des flux de trésorerie

9. Quels autres produits d'atténuation du risque sont offerts au secteur de la production? Qu'en est-il de la garantie de livraison aux acheteurs étrangers de la production?

10. Qu'en est-il de la garantie de paiement aux producteurs canadiens de la part d'acheteurs à l'étranger? Est-ce qu'il y a des marchés étrangers pour lesquels il n'y a aucun moyen présentement d'actualiser une garantie minimale ou un engagement relatif aux droits?

11. Est-ce qu'il y a d'autres domaines au sein desquels le financement provisoire n'est pas offert, présente trop de conditions, ou est trop dispendieux pour les producteurs indépendants?

D. Structure du marché des services financiers

12. Quel est l'historique des fournisseurs de cautions de bonne fin et d'autres services financiers au sein de l'industrie? Qui sont-ils et quelles sont leurs qualifications? Qu'exige-t-on sur le plan du capital investi? Quels sont les taux par défaut et quels moyens sont pris pour intervenir en cas de problème?

13. Qui sont les principaux fournisseurs de garanties d'achèvement et d'autres services au Canada? S'agit-il d'un marché concurrentiel? Quelles sont les origines des fournisseurs de services connus au Canada? Sont-ils dotés de capitaux permanents? Les bénéfices sont-ils réinvestis dans l'industrie canadienne?

14. Savez-vous quelles sont les incidences des garanties d'achèvement et d'autres services dans le financement des productions dans d'autres pays, par ex. le Royaume-Uni, la France, l'Australie, l'Allemagne et les États-Unis? Est-ce qu'il y a une concurrence féroce au sein de chaque instrument financier? Quelles leçons peut-on tirer, à la fois positives et négatives?

E. Participation potentielle du gouvernement

15. Comment les organismes d'État tels qu'EDC, la BDC et la CCC évaluent les dossiers pour les entreprises de l'industrie audiovisuelle? Est-ce que ces dossiers sont traités différemment ou de façon semblable aux dossiers d'entreprises d'autres industries? Est-il possible pour EDC, la BDC et la CCC d'utiliser différents critères d'évaluation pour évaluer les dossiers de l'industrie audiovisuelle?

16. Serait-il utile que le gouvernement soutienne des institutions du secteur privé? Réalisable? Quels seraient les avantages et les coûts associés à cette participation? Quel organisme serait le plus apte dans ce rôle, Téléfilm, la CCC, la BDC, EDC? Que dire d'une entente de partenariat privée-publique?

17. De quelle manière les initiatives des organismes gouvernementaux devraient-elles se coordonner avec des fournisseurs existants du secteur privé? Est-ce que cela entraînerait de meilleures modalités pour les producteurs? Ces organismes seraient-ils complémentaires ou en concurrence avec les organismes du secteur privé?